

---

**ВЕСТНИК  
АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ  
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**

---

**ISSN 1818-4057**

**№ 11 2020**

**Часть 1**

---

Научный журнал

**«Вестник Алтайской академии экономики и права»**

**ISSN 1818-4057**

Журнал издается с 1997 года.

Издание включено в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук (Перечень ВАК).

Официальный сайт журнала – [www.vaael.ru](http://www.vaael.ru).

Доступ к электронной версии журнала бесплатен. e-ISSN 2226-3977.

Издание официально зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77 – 45458.

Учредитель – Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования «Алтайская академия экономики и права». 656038, Алтайский край, город Барнаул, Комсомольский проспект, 86.

Шифры научных специальностей

08.00.00 Экономические науки

12.00.00 Юридические науки

Все публикации рецензируются.

Журнал индексируется в Российском индексе научного цитирования РИНЦ и научной электронной библиотеке eLIBRARY.RU.

Номерам и статьям журнала присваивается Цифровой идентификатор объекта DOI.

Выпуск подписан в печать 05 ноября 2020 года

Распространение по свободной цене

Усл. печ. л. 19,75

Тираж 500 экз.

Формат 60×90 1/8

---

## СОДЕРЖАНИЕ

---

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

---

|                                                                                                                                                                                             |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| РЕАЛИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ РИЭЛТОРСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ<br><i>Авдонькина В. В.</i> .....                                                                                    | 5   |
| ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЛИКВИДАЦИОННЫХ РАБОТ НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ<br><i>Валишвили М. А.</i> .....                                                                        | 13  |
| ИНИЦИАТИВНОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК РЕСУРС ДЛЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ<br><i>Васецкий А. А., Иванов Д. Ю., Никифоров В. В.</i> .....                              | 19  |
| ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В СФЕРЕ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК<br><i>Гуреева Ю. А., Ерохина Е. В.</i> .....                                                                       | 27  |
| ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ<br><i>Евсеев А. С., Морозова Н. В., Васильева И. А.</i> .....             | 34  |
| ОЦЕНКА МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ<br><i>Ерочкина Н. В., Потапова Л. Н.</i> .....                                                     | 40  |
| КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ РАЙОНОВ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)<br><i>Ишназарова З. М., Семенова И. Н., Ситнова И. А., Хасанова Р. Ф., Якимбетова Г. И.</i> ..... | 45  |
| ИССЛЕДОВАНИЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА «ХАЙПА» В ДИДЖИТАЛ СРЕДЕ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЕГО МОНЕТИЗАЦИИ<br><i>Конников Е. А., Конникова О. А.</i> .....                                                       | 50  |
| КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ: ОРГСТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ<br><i>Корнеева А. В., Корнеев Г. У.</i> .....                                                                                             | 60  |
| ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ЧАСТОТЫ САМОУБИЙСТВ ПОД ВЛИЯНИЕМ ПОВСЕДНЕВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ<br><i>Коротков П. А., Трубянов А. Б., Загайнова Е. А., Зверев А. И.</i> .....                       | 69  |
| ЦИФРОВИЗАЦИЯ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ<br><i>Макаркин Н. П., Горина А. П., Алферина О. Н., Корнеева Н. В.</i> .....                                                                       | 80  |
| НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ: ПРОЕКТ «КУЛЬТУРНА СРЕДА», РЕАЛИЗОВАННЫЙ В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ<br><i>Медведева О. С., Левкина В. Н.</i> .....                            | 86  |
| СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)<br><i>Мифтахов М. Р.</i> .....                 | 92  |
| ВЛИЯНИЕ МЕТОДОВ И ТЕХНОЛОГИЙ ОБУЧЕНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ<br><i>Можжаева Г. В., Селиванова М. А.</i> .....                                                    | 100 |

---

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Монгуш Ю. Д., Ильина Е. А., Ян Ф. .... 111

СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЕ В ПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ:  
МОДЕЛИРОВАНИЕ БАРЬЕРА УСТОЙЧИВОСТИ

Родионов Д. Г., Зайцев А. А., Дмитриев Н. Д. .... 119

ПРИМЕНЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МАРКЕТИНГЕ

Сушкина А. С., Щербенко Е. В., Алешина О. Г. .... 131

УПРАВЛЕНИЕ КОНСОЛИДАЦИЕЙ КРЕДИТНЫХ ИНСТИТУТОВ  
В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Якимова Е. Ю., Ершова И. Г. .... 139

---

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

---

ХАРАКТЕРИСТИКА КОМПЬЮТЕРНОЙ ИНФОРМАЦИИ И ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ  
КАК ОБЪЕКТА ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Гедгафов М. М. .... 147

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ НОРМЫ  
ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ИСТЯЖАНИЕ

Спектор Л. А., Кузнецова И. Р. .... 153

---

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

---

УДК 658.8.012.2

***В. В. Авдонькина***

Нижегородский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», Нижний Новгород, e-mail: [valeriya2164@yandex.ru](mailto:valeriya2164@yandex.ru)

**РЕАЛИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ  
РИЭЛТОРСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ**

**Ключевые слова:** риэлторские услуги, прогнозирование рыночной позиции, ассортиментная политика, комплекс маркетинга.

Моделирование тенденций развития рынка риэлторских услуг в современных условиях требует новых подходов и методов, соответствующих изменившимся условиям осуществления хозяйственной деятельности. Автором предлагается последовательность действий, позволяющая спрогнозировать возможную рыночную позицию риэлторской фирмы с использованием маркетингового подхода. Автор приводит результаты проведенного анализа развития рынка риэлторских услуг в Нижегородской области за период 2013 г. – 2018 г. с выявлением тенденций исследуемой сферы. Автором приводятся результаты анализа структуры спроса и предложения на риэлторские услуги на примере деятельности участника исследуемого рынка с применением метода XYZ-анализа. В ходе исследования были выявлены риэлторские услуги, пользующиеся стабильным спросом, которые могут быть спрогнозированы, и которые в большей степени оказывают влияние на долгосрочную финансовую устойчивость организации. Для оценки маркетинговой деятельности исследуемой риэлторской организации предлагается использовать разработанную автором систему критериев. Каждый из критериев подвергается оценке с помощью метода изучения профиля объекта. Использование предложенной методики прогнозирования рыночной позиции компании позволит руководителю риэлторской организации принимать сбалансированные решения по финансовой и маркетинговой функциям, что повысит конкурентоспособность риэлторской компании на рынке.

***V. V. Avdonkina***

Nizhny Novgorod Institute of management – branch of the Russian Academy of national economy and public administration, Nizhny Novgorod, e-mail: [valeriya2164@yandex.ru](mailto:valeriya2164@yandex.ru)

**IMPLEMENTATION OF THE MARKETING APPROACH  
IN THE MANAGEMENT OF A REAL ESTATE ORGANIZATION**

**Keywords:** realtor services, market position forecasting, assortment policy, marketing package.

Modeling trends in the development of the realtor services market in modern conditions requires new approaches and methods that correspond to the changed conditions of economic activity. The author suggests a sequence of actions that allows you to predict the possible market position of a real estate company using a marketing approach. The author presents the results of the analysis of the development of the realtor services market in the Nizhny Novgorod region for the period 2013 – 2018. with the identification of trends in the field under study. The author presents the results of analyzing the structure of supply and demand for real estate services on the example of a participant in the market under study using the XYZ-analysis method. The study identified real estate services that are in stable demand, which can be predicted, and which have a greater impact on the long-term financial stability of the organization. To evaluate the marketing activities of the realtor organization under study, it is proposed to use the system of criteria developed by the author. Each of the criteria is evaluated using the object profile study method. Using the proposed methodology for predicting the company's market position will allow the head of the real estate organization to make balanced decisions on financial and marketing functions, which will increase the competitiveness of the real estate company in the market.

**Введение**

Рыночные преобразования в экономике России, осуществляемые с начала

90-х годов прошлого века, привели к образованию таких секторов экономики, как рынок недвижимости. Рынок не-

движимости представляет собой сферу вложения капитала в объекты недвижимости и систему экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью. Эти отношения появляются при купле-продаже недвижимости, при ипотеке, при сопровождении сделок с недвижимостью, при сдаче объектов недвижимости в аренду и т.д. Развитие рынка недвижимости закономерно способствовало формированию и последующему развитию рынка риэлторских услуг. К настоящему времени участники отечественного риэлторского рынка накопили собственный опыт работы в сфере недвижимости. Это относится не только к профессиональным участникам рынка, но и к любым предприятиям и гражданам, которые распоряжаются собственной недвижимостью, осуществляя залоговые операции, куплю-продажу, дарение и др. Поэтому любые изменения на риэлторском рынке, прежде всего, связаны с изменениями на рынке недвижимости. На развитие рынка недвижимости влияют многие факторы, среди которых одно из первых мест занимают спрос и предложение [1]. Циклы на рынке недвижимости характеризуются аperiодичностью и полиамплитудностью, они не так резко выражены, как другие экономические циклы, что объясняется уникальными характеристиками недвижимости как актива с низкой ликвидностью. Отставание рынка недвижимости от макроэкономических циклов связано с тем, что строительство требует определенного времени (спрос не может быть удовлетворен мгновенно), а поскольку собственность уникальна, то нахождение ее владельца – процесс более медленный. Рынок недвижимости дольше достигает (и на очень краткое время) равновесия (когда спрос равен предложению), поэтому циклические максимумы и минимумы рынка недвижимости выражаются преимущественно в виде резких повышений (подъемов) и понижений (спадов). Таким образом, способность прогнозировать на ранней стадии положение рынка недвижимости в цикле может обернуться возможностью получения прибыли. В то же время незнание того, в какой точке цикла находится рынок, может быть губительным. Поэтому, процесс принятия управлен-

ческих решений в сфере риэлторских услуг должен осуществляться с учётом особенностей этой отрасли экономики, а также влияния внутренних и внешних факторов и ограничений.

### **Цель исследования**

Совершенствование моделирования тенденций развития рынка риэлторских услуг в современных условиях с применением новых подходов и методов, соответствующих изменившимся условиям осуществления хозяйственной деятельности.

### **Материал и методы исследования**

Автором предлагается последовательность действий, позволяющая спрогнозировать возможную рыночную позицию риэлторской фирмы с использованием маркетингового подхода. Прогнозирование рыночной позиции компании с использованием предложенной методики, позволит руководителю риэлторской организации принимать эффективные решения по финансовой и маркетинговой функциям, что повысит конкурентоспособность риэлторской компании на рынке. Тема взаимосвязи и взаимозависимости финансов и маркетинга становится все более актуальной, так как с точки зрения инвестора более привлекательной будет выглядеть та компания, у которой хорошо сбалансированы маркетинговые, финансовые и экономические показатели [7].

Риэлторские услуги, представляют собой целый комплекс разнообразных видов деятельности, направленный на обеспечение эффективности функционирования рынка недвижимости и на решение одной из важнейших потребностей населения – потребности в улучшении жилищных условий. В настоящее время риэлторские услуги оказывают не только агентства недвижимости, но и коммерческие банки, ипотечные брокеры, крупные девелоперы. Поэтому отечественным риэлторским компаниям в условиях постоянно меняющейся рыночной ситуации необходимо сосредоточить усилия на тех направлениях деятельности, которые эффективно повлияют на бизнес. Исследование автором рынка риэлторских услуг Нижегородской области показало, что за ис-

следуемый период оборот организаций, осуществляющих операции с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением прочих риэлторских услуг возрос на 68 %, при одновременном снижении затрат на оказание данных услуг на 73 %, при этом количество вновь созданных организаций, оказывающих риэлторские услуги (без учета индивидуальных предпринимателей) снизилось на 47 % (табл. 1).

автором используется условное название организации, но количественные показатели приводятся в актуальном неизменном виде. Современная риэлторская организация представляет услуги юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям и физическим лицам в сфере риэлторских услуг. На сегодняшний день все компании предлагают широкий спектр услуг, такие как услуги в сфере купли-продажи любой недви-

**Таблица 1**

Показатели развития рынка риэлторских услуг в Нижегородской области

| Показатели                                                                                           | 2013 г.   | 2014 г.   | 2015 г.   | 2016 г.   | 2017 г.  | 2018 г.   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|-----------|
| Оборот организаций в тыс. руб.                                                                       | 108978515 | 140798082 | 133080463 | 165669041 | 12899127 | 184065779 |
| Количество созданных организаций / в т.ч. количество обособленных территориальных подразделений, ед. | 285/579   | 301/616   | 301/568   | 300/583   | 155/201  | 150/212   |
| Затраты организаций на оказание услуг, тыс. руб.                                                     | 103792436 | 128963697 | 118261802 | 153142725 | 11101032 | 27675941  |

Пр и м е ч а н и е . Составлено автором по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики Нижегородской области, раздел «Предприятия и организации» [5].

Автором предлагается последовательность действий, позволяющая спрогнозировать возможную рыночную позицию риэлторской фирмы с использованием маркетингового подхода. Сегодня коммерческий успех риэлторских компаний во многом определяется их готовностью к изменениям и внедрению инноваций в систему управления, а так же к постоянной адаптации ассортимента услуг к потребностям клиентов, поиска новых продуктов и сегментов рынка. Поскольку услуги неотделимы от источника, качество предложения риэлторских организаций имеет прямую зависимость от уровня и характера взаимодействия клиентов и персонала компании, а также способности сотрудников незамедлительно в процессе обслуживания реагировать на запросы клиентов. Прямое участие клиента в процессе оказания услуги требует установления персонального контакта и формирования доверительных отношений с ним [4]. Рассмотрим методику оценки эффективности ассортиментной политики риэлторской организации. В целях сохранения конфиденциальности статистических данных исследуемой организации

жимости (83,30 %), сопровождение сделок с недвижимостью (70,80 %), аренда недвижимости (54,20 %), специальные программы по ипотеке и воинским сертификатам (45,80 %), информационно-аналитические и консалтинговые услуги (20,80 %). Услуги по управлению недвижимостью, инвестиционные и девелоперские услуги занимают незначительную долю в структуре предложения риэлторских услуг агентств недвижимости (16,70 %; 12,50 %; 8,30 %). Некоторые крупные агентства включают в список своих услуг выполнение комплекса землеустроительных работ: проведение топографической съемки, специальные работы, инвентаризация, межевание, размежевание, электронная подача документов [2]. Рассмотрим структуру спроса на риэлторские услуги агентства недвижимости X гор. Нижнего Новгорода (табл. 2).

Согласно данным табл. 2 за рассматриваемый период снизился спрос на такие риэлторские услуги как покупка, продажа жилой и коммерческой недвижимости, сдача помещений в аренду, работа с зарубежной недвижимостью. Эту тенденцию можно объяснить появ-



лением большого числа сайтов-агрегаторов и упрощение процедур оформления сделок через МФЦ. Тем не менее, можно отметить возрастание спроса на те риэлторские услуги, которые требуют от риэлтора наличия профессиональных компетенций. Для анализа устойчивости спроса на услуги современного агентства недвижимости применим XYZ – анализ. XYZ – анализ является одним из вариантов математико-статистических методов анализа, используемый для исследования частоты определенных экономических явлений и фактов. Метод XYZ предполагает распределение оборота и услуг организации по стабильности потребления и предсказуемости его предвидения. Метод напоминает правило Парето, согласно которому 20 % усилий дают 80 % результата. Потребление товаров из группы X имеет почти стабильный характер, непостоян-

ство случайное (до 20 % ежемесячно), недельная предсказуемость потребления определенного товара составляет свыше 95 %. Группа Y характеризуется определенными тенденциями потребления (например, сезонностью) или нестабильностями (непостоянство потребления колеблется между 20 и 50 % ежемесячно), недельная предсказуемость потребления – не менее 70 %. Потребность в группе Z является стохастической, непостоянство потребления достигает более 50 % ежемесячно, недельная предсказуемость – менее 70 % [3]. С учетом коэффициента вариации проведем распределение риэлторских услуг по группам. Все расчеты были выполнены автором с помощью электронных таблиц Microsoft Excel. Применение XYZ – анализа позволило распределить оказываемые риэлторские услуги ООО «Х» по степени стабильности спроса на них (табл. 3).

**Таблица 2**

Анализ структуры спроса на риэлторские услуги ООО «Х»  
за период 2018–2019 гг.

| Наименование услуги                                                               | Удельный вес услуги<br>в общем объеме услуг, % |         | Изменение, % |
|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|---------|--------------|
|                                                                                   | 2018 г.                                        | 2019 г. |              |
| покупка, продажа жилой недвижимости                                               | 18                                             | 13      | -5           |
| работа с новостройками                                                            | 12                                             | 13      | +1           |
| сдача жилья в аренду                                                              | 8                                              | 6       | -2           |
| услуги ипотечного брокера                                                         | 2                                              | 2       | 0            |
| сдача офисов и торговых помещений в аренду                                        | 4                                              | 2       | -2           |
| услуги по рефинансированию ипотеки                                                | 2                                              | 2       | 0            |
| работа с жилищными сертификатами, субсидиями, материнским капиталом               | 5                                              | 7       | +2           |
| снятие обременения с квартиры                                                     | 1                                              | 1       | 0            |
| оценка стоимости недвижимости                                                     | 3                                              | 4       | +1           |
| электронная регистрация сделок                                                    | 4                                              | 5       | +1           |
| покупка, продажа коммерческой недвижимостью                                       | 8                                              | 7       | -1           |
| оформление документов по наследственным делам, по приватизации, по перепланировке | 6                                              | 5       | -1           |
| мониторинг и анализ рынка недвижимости                                            | 2                                              | 3       | +1           |
| комплексное управление объектами недвижимости                                     | 3                                              | 4       | +1           |
| юридическое сопровождение сделки                                                  | 10                                             | 12      | +2           |
| оформление земельных участков любой сложности                                     | 5                                              | 6       | +1           |
| работа с загородной недвижимостью                                                 | 5                                              | 7       | +2           |
| работа с зарубежной недвижимостью                                                 | 2                                              | 1       | -1           |
| ИТОГО                                                                             | 100                                            | 100     | -            |



Таблица 3

Результаты XYZ – анализа риэлторских услуг ООО «Х» за 2019 г.

| Наименование услуги                                                               | Выручка, тыс. руб. | Удельный вес в выручке, % | Вариация, % | Группа |
|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------------|---------------------------|-------------|--------|
| покупка, продажа жилой недвижимости                                               | 1125,36            | 16,57                     | 9,53        | X      |
| работа с новостройками                                                            | 982,6              | 14,47                     | 6,88        | X      |
| сдача жилья в аренду                                                              | 500,16             | 7,36                      | 24,47       | Y      |
| услуги ипотечного брокера                                                         | 125                | 1,84                      | 11,89       | Y      |
| сдача офисов и торговых помещений в аренду                                        | 250,08             | 3,38                      | 13,25       | Y      |
| услуги по рефинансированию ипотеки                                                | 85,3               | 1,26                      | 4,66        | X      |
| работа с жилищными сертификатами, субсидиями, материнским капиталом               | 75,2               | 1,11                      | 12,97       | Y      |
| снятие обременения с квартиры                                                     | 45,1               | 0,66                      | 65,52       | Z      |
| оценка стоимости недвижимости                                                     | 64,8               | 0,95                      | 10,51       | Y      |
| электронная регистрация сделок                                                    | 15,2               | 0,22                      | 46,23       | Z      |
| покупка, продажа коммерческой недвижимостью                                       | 625,2              | 9,21                      | 8,64        | X      |
| оформление документов по наследственным делам, по приватизации, по перепланировке | 312,6              | 4,6                       | 10,47       | Y      |
| мониторинг и анализ рынка недвижимости                                            | 87,2               | 1,28                      | 8,28        | X      |
| комплексное управление объектами недвижимости                                     | 250                | 3,68                      | 4,94        | X      |
| юридическое сопровождение сделки                                                  | 815                | 12                        | 16,45       | Y      |
| оформление земельных участков любой сложности                                     | 540                | 7,95                      | 75,61       | Z      |
| работа с загородной недвижимостью                                                 | 365                | 5,37                      | 75,36       | Z      |
| работа с зарубежной недвижимостью                                                 | 528                | 7,77                      | 142,06      | Z      |

В группу X вошли услуги, характеризующиеся стабильным спросом у потребителей (коэффициент вариации в пределах от 0 до 10%): покупка и продажа жилой недвижимости, работа с новостройками, услуги по рефинансированию ипотеки, покупка и продажа коммерческой недвижимостью, мониторинг и анализ рынка недвижимости, комплексное управление объектами недвижимости. Колебания спроса незначительны, спрос на эти услуги устойчив.

В группу Y вошли услуги, имеющие колебания в спросе и некоторые сложности в прогнозировании продаж (коэффициент вариации в пределах от 11 до 25%): сдача жилья в аренду, услуги ипотечного брокера, сдача офисов и торговых помещений в аренду, работа с жилищными сертификатами, субсидиями, материнским капиталом, оценка стоимости недвижимости, оформление документов по наследственным делам, по приватизации, по перепланировке, юридическое сопровождение сделки.

В группу Z вошли услуги с нерегулярным потреблением, во многих случаях носящие разовый характер (коэф-

фициент вариации больше 26%): снятие обременения с квартиры, электронная регистрация сделок, оформление земельных участков любой сложности, работа с загородной недвижимостью, работа с зарубежной недвижимостью.

Таким образом, из всего многообразия риэлторских услуг стабильным спросом пользуются услуги первой группы, которые могут быть спрогнозированы и которые в большей степени оказывают влияние на долгосрочную финансовую устойчивость организации.

Для оценки маркетинговой деятельности риэлторской организации предлагается использовать разработанную автором систему критериев (табл. 4).

Далее применим метод изучения профиля объекта. Профилем называется сумма характеристик объекта анализа, благодаря которым он известен целевой группе потребителей. Корпоративный профиль – это образ компании и её продукции (товаров или услуг) в глазах целевой группы [6]. Каждый критерий оценивается по шкале от 0 (min) до 100 (max) и строится профиль характеристик организации, что дает возмож-

ность сравнивать исследуемую организацию с конкурентами. Профиль является визуальным инструментом анализа объекта исследования. Ниже приведен

пример набора характеристик для анализа качества оказания риэлторских услуг на примере исследуемой организации ООО «Х» (табл. 5).

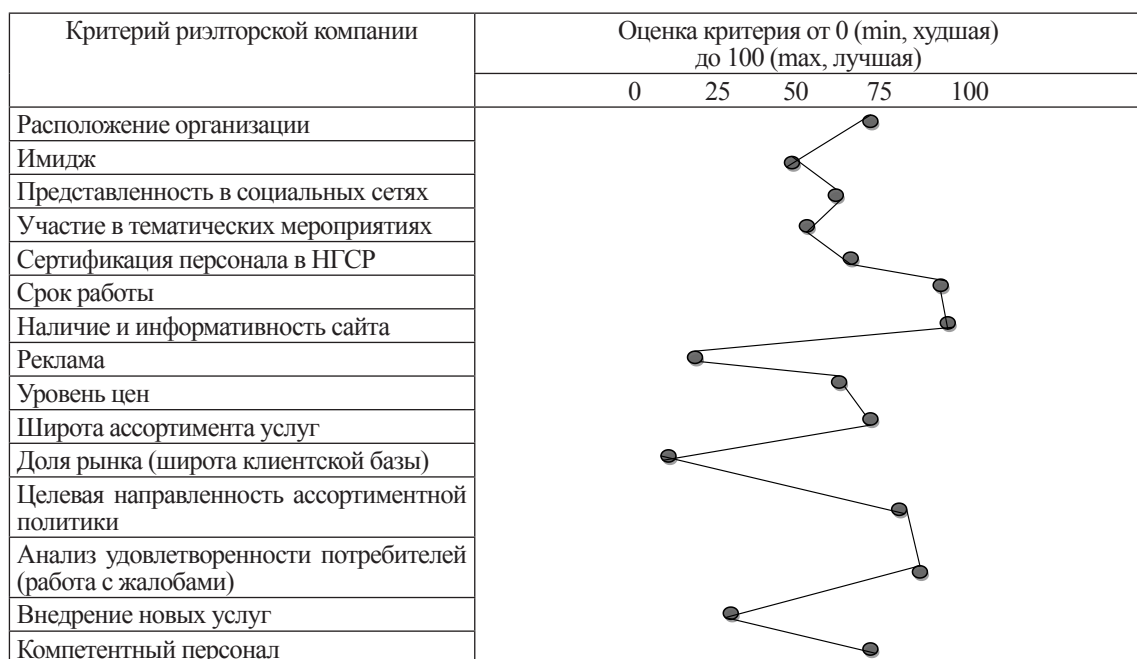
**Таблица 4**

Система критериев оценки маркетинговой деятельности риэлторской организации

| Критерий                                                                                    | Качественная оценка критерия                                                                                                                                                          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Целевая направленность                                                                      | сегменты клиентов определены/не определены                                                                                                                                            |
| Анализ экономической эффективности оказания услуг и рентабельности маркетинговых инвестиций | расчеты выполняются регулярно/ нерегулярно/ не выполняются                                                                                                                            |
| Жизненный цикл услуг                                                                        | внедрение/рост/зрелость/спад/уход с рынка                                                                                                                                             |
| Внедрение новых услуг                                                                       | регулярно/нерегулярно/полностью отсутствуют                                                                                                                                           |
| Внедрение инновационных способов управления                                                 | регулярно/нерегулярно/полностью отсутствуют                                                                                                                                           |
| Маркетинговая стратегия                                                                     | руководство стремится / не стремится к расширению услуг и диверсификации деятельности                                                                                                 |
| Удовлетворенность и лояльность потребителей                                                 | постоянная работа с потребителями/ работа с потребителями отсутствует или имеет единичный характер                                                                                    |
| Имидж компании                                                                              | отсутствует четко оформленный имидж компании на рынке/ имидж разработан                                                                                                               |
| Товарная политика                                                                           | узкая специализация/широкая специализация                                                                                                                                             |
| Методы калькуляции цены на услуги                                                           | ориентированные на издержки/ ориентированные на спрос/ ориентированные на конкуренцию                                                                                                 |
| Рекламный бюджет                                                                            | процент от объема оказанных услуг/подход с учетом целей и задач/ моделирование зависимости между уровнем коммуникации и поведением потребителей/ подход на основе планирования затрат |
| Анализ и управление рисками                                                                 | присутствует на регулярной основе/ проводится нерегулярно/игнорируется                                                                                                                |

**Таблица 5**

Профиль характеристик ООО «Х»



В настоящее время на рынке риэлторских услуг Нижегородской области действует около 370 агентств недвижимости, в том числе сертифицированных Нижегородской гильдией сертифицированных риэлторов (далее НГСР) 33 компании и 739 агентов и брокеров. Рынок риэлторских услуг можно считать высококонцентрированным, что обусловлено большим числом риэлторских фирм и других профессиональных участников рынка, оказывающих аналогичные услуги и достаточно привлекательным для фирм-конкурентов (в связи с высокой стоимостью объектов недвижимости). На рынке риэлторских услуг активно применяют инструменты для усиления своего присутствия банки и крупные девелоперы. Достаточная стандартизация и идентификация риэлторской услуги затрудняет формирование уникальных конкурентных преимуществ профессиональных участников рынка. И к таким жестким условиям функционирования большинство риэлторских фирм должны быть готовы. В виду того, что многие сделки с недвижимостью носят разовый, нерегулярный характер и потребитель не испытывает необходимости в постоянном получении риэлторской услуги, современные агентства недвижимости не уделяют достаточного внимания к использованию в своей деятельности CRM-систем и мобильных версий сайтов. И соответственно, уровень проработки бизнес-процессов и реализация проектов находится на низком уровне. Большинство агентств недвижимости достаточно слабо автоматизированы, что не позволяет им активно обмениваться данными с клиентами, банками, государственными учреждениями, строительными организациями. Напротив коммерческие банки и крупные девелоперы активно используют систему онлайн и офлайн общения с институциональными и неинституциональными участниками риэлторского рынка. Ещё одна из проблем современных агентств недвижимости – это кадровая составляющая. Большинство риэлторов используют в своей деятельности технологии, применяемые ещё на этапе становления рынка. В настоящее время в отношении специалистов, со-

проводящих сделки с жильем, действует принцип добровольной сертификации. Входящие в НГСР агентства недвижимости проходят специальную процедуру для установления соответствия оказываемых услуг требованиям стандарта. Наличие сертификата подтверждает профессионализм компании, ее стабильность и добросовестность. Так же существует аттестация, предусмотренная для специалистов по недвижимости. Процедура аттестации профессионалов является частью системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости и позволяет получить уровень квалификации «агент» или «брокер». Профессиональный стандарт «Специалист по операциям с недвижимостью» был утвержден Министерством труда и социальной защиты только в 2019 году. Несомненно, введение профессионального стандарта повысит профессиональный уровень российских риэлторов, и сдача квалификационного экзамена сотрудниками станет очевидным конкурентным преимуществом риэлторской фирмы. Так же для современных риэлторских фирм характерно отсутствие прозрачной системы ценообразования и только единичные компании открыто позиционируют стоимость услуг. Очевидно, что все перечисленные факторы снижают конкурентоспособность риэлторских организаций.

Возможным направлением организации эффективной деятельности риэлторской фирмы является применение модели комплекса маркетинга. Используя инструменты комплекса маркетинга, менеджер сможет создавать благоприятные внешние маркетинговые условия для деятельности риэлторской фирмы. Оценить рыночную позицию риэлторской фирмы возможно с использованием системы критериев (табл. 6).

### Выводы

Прогнозирование рыночной позиции компании с использованием предложенной методики, позволит руководителю риэлторской организации принимать сбалансированные решения по финансовой и маркетинговой функциям, что повысит конкурентоспособность компании на рынке.

Таблица 6

Система критериев для оценки рыночной позиции риэлторской организации

| Критерий                 | Качественная оценка                                                 | Направления совершенствования                                                                                                                                                                      |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Цена                     | фиксированные цены/гибкие цены/ система скидок/ ценовая конкуренция | гибкая система цен, прозрачность ценообразования                                                                                                                                                   |
| Продукт (услуга)         | услуги группы X; услуги группы Y; услуги группы Z                   | расширение ассортимента услуг и увеличение услуг группы X, минимизация услуг групп Y и Z                                                                                                           |
| Продвижение товара/услуг | использование инструментов для продвижения услуг                    | реклама услуг, реклама организации, модернизация сайта, работа в социальных сетях, участие в тематических мероприятиях, совместная работа с кредитными учреждениями и девелоперскими организациями |
| Потребители              | B2C – Business to Customer, B2B – Business to Business              | мониторинг удовлетворенности качеством услуг                                                                                                                                                       |
| Процесс оказания услуги  | квалифицированные кадры, качественно выполняющие свои обязанности   | оценка и аттестация персонала, система оценки качества оказания услуг, сертификация в НГСП                                                                                                         |

Конкурентоспособность современной риэлторской организации непосредственно связана с умением руководителя консолидировать и анализировать информацию для принятия эффективных управленческих решений, новиз-

ной предлагаемых услуг и эффективностью маркетинговой деятельности, что зависит, прежде всего, от наличия в организации высококвалифицированных кадров и новых технологий оказания услуг.

Библиографический список

1. Авдонькина В.В. Функционирование и развитие рынка риэлторских услуг: дис. ... канд. экон. наук. Нижний Новгород, 2014. 147 с.
2. Авдонькина В.В. Пути совершенствования функционирования риэлторских организаций в регионе // Теория и практика общественного развития. 2011. № 3. С. 388-390.
3. Алябьева М.В. Маркетинговые аспекты совершенствования бизнес-процесса «Регулирование товарных запасов» в розничной торговле организаций потребительской кооперации // Вестник Белгородского университета кооперации и права. 2014. № 3(51). С. 136-142.
4. Балаева Е.Ю., Корокошко Ю.В. Особенности маркетинга взаимоотношений в сфере услуг // Сборники конференций НИЦ СОЦИОСФЕРА (Саранск, 2013 г.). Саранск: Издательство Vedecko vydavatelske centrum Sociosfera-CZ s.r.o. (Praha), 2013. С. 186-189.
5. Нижегородская область в цифрах. 2019: Крат. стат. сб // Нижегородстат. Нижний Новгород, 2019. URL [https://nizhstat.gks.ru/publication\\_collection/document/29431?print=1](https://nizhstat.gks.ru/publication_collection/document/29431?print=1) (дата обращения 20.08.2020).
6. Морозова Г.А., Мальцев В.А., Мальцев К.В., Лапаев Д.Н. Практические маркетинговые технологии в регионе: учеб. пособие. 2-е изд., дораб. и допол. Н. Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии государственной службы, 2010. 300 с.
7. Морозова Г.А. Современные подходы к оценке взаимосвязи маркетинговой и финансовой функций управления // Актуальные вопросы экономики, менеджмента и инноваций: материалы Международной научно-практической конференции (Нижний Новгород, 2016 г.). Нижний Новгород: Изд-во Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева, 2016. С. 42-46.

УДК 336.6

*М. А. Валишвили*

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»,  
Москва, e-mail: Valishvili.MA@rea.ru

## **ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЛИКВИДАЦИОННЫХ РАБОТ НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ**

**Ключевые слова:** механизмы финансового обеспечения, ликвидация месторождений полезных ископаемых, ликвидационный фонд, аккредитив, независимая и банковская гарантия, экологическое страхование.

Одной из приоритетных отраслей экономики России традиционно считается добыча и переработка углеводородного сырья. Не смотря на сверхдоходы как для бюджета, так и для корпораций, нефтедобыча потенциально опасна местным экосистем. статье рассматриваются особенности формирования и использования ликвидационных фондов недропользователей как инструмента решения проблем брошенных активов и компенсации ущерба окружающей среде. Автором исследован отечественный опыт внимания целевых компенсационных платежей, а также особенности нового механизма финансового обеспечения работ по ликвидации последствий негативного воздействия на окружающую среду.

*М. А. Valishvili*

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: Valishvili.MA@rea.ru

## **FINANCIAL MECHANISMS TO ENSURE LIQUIDATION WORKS BY SUBSOIL USERS**

**Keywords:** financial support mechanisms, liquidation of mineral deposits, liquidation fund, letter of credit, independent and bank guarantee, environmental insurance.

One of the priority sectors of the Russian economy is traditionally the extraction and processing of hydrocarbons. Despite the windfall profits for both the budget and corporations, oil production is potentially dangerous for local ecosystems. The article discusses the features of the formation and use of liquidation funds of subsoil users as a tool for solving the problems of abandoned assets and compensation for environmental damage. The author investigated the domestic experience of paying attention to targeted compensation payments, as well as the features of a new mechanism for financial support of works to eliminate the consequences of negative environmental impact.

### **Введение**

Вопрос формирования и использования специальных целевых фондов для компенсации ущерба окружающей среде при проведении работ по добыче полезных ископаемых обсуждается на протяжении длительного времени.

В 1998 году был создан целевой федеральный бюджетный фонд – Федеральный фонд воспроизводства минерально-сырьевой базы. Средства фонда формировались за счет отчислений недропользователей на воспроизводство минерально-сырьевой базы (ВМСБ) и имели строго целевой характер использования на финансирование мероприятий по воспроизводству минерально-сырьевой базы, геологоразведочные работы. Главным распорядителем средств фонда являлось Министерство

природных ресурсов РФ. Однако, фонд просуществовал не долго и уже 1 января 2001 года был упразднен в соответствии с Федеральным законом № 150-ФЗ [1]. Спустя год, с 1 января 2002 года, был отменен и платеж на воспроизводство минерально-сырьевой базы. Вопрос компенсации ущерба в связи с техногенным воздействием на окружающую среду полностью вышел из-под контроля федеральных органов власти и перешел в ведение самих недропользователей.

Примечательное, что по итогам плановой инвентаризации нефтегазовых скважин, проведенной еще в 2003 году, более 10 000 скважин не имели балансодержателя, т.е. по факту являлись бесхозными, еще 6 000 скважин представляли опасность для окружающей среды [2] и могли привести к техноген-



ным катастрофам в будущем. С каждым годом проблема приобретает все более острый характер в связи с переходом минерально-сырьевого комплекса России в стадию высокой степени зрелости ресурсной базы [3].

В 2015 году Минприроды России заявило, что в целях стимулирования развития отрасли и недопущения роста взимания неналоговых платежей, к вопросу о создании ликвидационных фондов за счет средств недропользователей возможно вернуться не ранее 2019 года.

Проблематика безопасного использования недр, а также создание эффективного финансового и организационного механизма минимизации вреда экосистемам признается на государственном уровне. Так, в Стратегии экологической безопасности России до 2025 года [4] одним из приоритетных направлений является создание и развитие системы экологических фондов, одними из которых могут стать фонды, направленные на обеспечение проведения ликвидационных работ на участках недр, предоставленных в пользование [5].

**Цель исследования** заключается в анализе современных финансовых механизмов обеспечения проведения ликвидационных работ на участках недр.

#### **Методы исследования**

Методологическую основу исследования составила система общенаучных, междисциплинарных, а также специальных методов познания, сложившихся в экономических науках, таких как анализ, синтез, научная аналогия, индуктивный, дедуктивный и системный подходы. Также проведен компаративный анализ основных финансовых инструментов обеспечения ликвидационных работ.

#### **Результаты исследования и их обсуждение**

Одним из главных экологических рисков добывающей отрасли остается риск невыполнения недропользователями обязательств по проведению мероприятий по ликвидации последствий негативного воздействия на окружающую среду. Особо важными остаются вопросы поиска источников необходимого

финансирования данных мероприятий со стороны добывающих компаний.

Наиболее актуальной остается проблема обеспечения ликвидационных работ на участках недр. Это вызвано в первую очередь фактом отсутствия рычагов государственного регулирования деятельности предприятия горнодобывающей отрасли на завершающей стадии освоения месторождений природных ресурсов: если на более ранних стадиях любое неблагоприятное воздействие на окружающую среду влечет за собой негативные последствия для недропользователя (штрафы, отзыв лицензии), то в момент завершения работ эти меры уже не являются эффективными. При этом именно заключительная стадия проведения горных и геологоразведочных работ является наиболее затратной, поскольку требует существенных финансовых вложений в мероприятия по ликвидации сложных технологических объектов и рекультивации нарушенных земель.

У пользователей недр по-прежнему сохраняется высокая мотивация к отказу от финансирования ликвидационных мероприятий, так как расходы на мероприятия по ликвидации по различным оценкам могут составлять около 10% от общих капитальных затрат недропользователя, а это на завершающей стадии освоения месторождений полезных ископаемых может привести к существенному снижению экономических показателей. Как следствие, государство вынуждено взять на себя основную финансовую нагрузку, за счет средств бюджета, по проведению ликвидации негативного воздействия.

В ряде зарубежных государств предусмотрены различные механизмы обеспечения выполнения недропользователями своих обязательств по снижению негативного воздействия на окружающую среду, а законодательно предусматривается обязательство для пользователя недр гарантировать проведение ликвидационных мероприятий. К числу основных механизмов финансового обеспечения относятся следующие.

1. Банковский депозит. Суть механизма заключается в том, что кладчик размещает средства на банковском счете

с последующим начислением кредитной организацией процентов на всю сумму размещенных средств. Условия прописываются индивидуально в договоре с кредитной организацией, при этом существует ряд особенностей, характеризующих данный вид вклада:

- денежные средства размещаются на срочном счете до момента, предусмотренного соглашением между кредитной организацией и вкладчиком, без права их досрочного изъятия;

- установление более высокой процентной ставки нежели по остальным видам вкладов.

Денежные средства, получаемые предприятием в виде начисленных процентов, принимаются к учету, как внереализационные доходы и увеличивают налогооблагаемую базу (ст. 250 НК РФ) [6].

Учитывая, что данный механизм формирования ликвидационного фонда предполагает вывод недропользователем значительных финансовых средств на продолжительный срок, а также, принимая во внимание, что формирование фонда является директивным действием, предлагается не учитывать весь объем выведенных из оборота денежных средств при расчете налогооблагаемой базы по налогу на прибыль компании.

2. Аккредитив. Представляет собой специальный банковский счет, средства которого резервируются до выполнения условий, установленных сторонами, либо до наступления утвержденного момента времени. Данная форма осуществления финансовых операций характеризуется минимальным уровнем рисков, поскольку каждая из сторон застрахована от невыполнения оппонентом обязательств. Банк выступает гарантом уплаты средств и выполнения условий договорного соглашения.

Аккредитив может быть отзывным или безотзывным. Особенность отзывного аккредитива заключается в возможности проведения отправителем средств процедуры аннулирования в одностороннем порядке, без уведомления второй стороны. Безотзывная форма предполагает, что корректировка договорных обязательств, а также проведение действий с денежными средствами, расположенными на счету, могут производить-

ся исключительно после согласования их обеими сторонами. Стоит отметить, что, согласно п. 4. ст. 869 ГК РФ [7], изначальный вид аккредитива установлен как безотзывный. Присвоение другого вида аккредитиву возможно только в случае внесения данного условия в договор сторон.

Механизм использования данного варианта обеспечения выполнения ликвидационных и рекультивационных работ аналогичен рассмотренному ранее банковскому депозиту. Главное отличие состоит в том, что при открытии аккредитивного счета компания, аккумулирующая средства, не получает процентных доходов по вкладу. В случае открытия аккредитива как способа гарантировать проведение консервационных, ликвидационных и рекультивационных работ, его вид устанавливается безотзывным, и не может быть изменен. Также, как и в случае отчисления денежных средств на депозитный счет, при получении аккредитива пользователь недр производит изъятие средств из оборота компании для формирования ликвидационного фонда, что подтверждает высокую степень надежности использования данных финансовых инструментов.

3. Банковская гарантия. Ранее понятие банковской гарантии определялось Гражданским кодексом Российской Федерации. Начиная со второго квартала 2015 г., в ГК РФ были внесены значительные изменения, в результате чего параграф 6 части 1 содержит понятие «Независимой гарантии». Согласно ст. 368 к независимой гарантии относится любая гарантия, представленная компанией либо кредитной организацией.

Под банковской гарантией понимается гарантия, выданная кредитной организацией, а независимая гарантия – гарантия, выданная юридическим лицом.

Банковской гарантией является обязательство банка (гаранта), выраженное в письменной форме, выплатить денежные средства одной из сторон договора (бенефициару), в случае невыполнения установленных обязательств другой стороной (принципалом).

Для принятия решения о возможности/невозможности предоставления гарантии, кредитная организация прово-



дит тщательную проверку принципала, в результате стадия подписания Договора наступает в случае, если компания удовлетворяет установленным банком условиям и выполняет все необходимые требования.

Существуют различные виды банковских гарантий, выбор которых зависит от типа сделки:

- конкурсная гарантия – снижает риски неподписания контракта победителем конкурса/тендера;
- платежная гарантия – обеспечивает своевременную выплату денежных средств поставщику/исполнителю работ;
- таможенная/налоговая гарантия – обеспечивает исполнение обязательств перед соответствующими органами государственной власти;
- гарантия исполнения – обеспечивает надлежащее исполнение обязательств принципалом;
- авансовая гарантия – обеспечивает возврат авансового платежа, в случае невыполнения обязательств принципалом.

4. Страховое поручительство. Понятие «экологическое страхование» введено ст. 18 Федерального закона «Об охране окружающей среды» [8], осуществляющегося для защиты финансовых интересов компаний в случае возникновения экологических рисков, и способствующего материальной заинтересованности всех сторон в снижении уровня рисков, и в предотвращении негативного воздействия на окружающую среду. Экологическое страхование обеспечивает возмещение нанесенного ущерба в случае отсутствия денежных средств у компании.

Объектом экологического страхования являются риски, связанные с обязанностью по возмещению ущерба, в том числе и окружающей среде, возникшего из-за чрезвычайного происшествия, в результате которого был зафиксирован выброс загрязняющих веществ в атмосферу, водные объекты, а также произошло загрязнение земной поверхности [9]. В случае чрезвычайного происшествия наступление страхового случая носит вероятностный характер, в то время как ликвидационные работы на участке недр должны проводиться в обязательном порядке. В следствии чего применение ме-

ханизма экологического страхования для обеспечения выполнения ликвидационных работ в полном объеме не представляется возможным, поскольку теряется суть страхового характера. Применение страхового поручительства возможно лишь в том случае, когда в качестве объекта для проведения расчетов рисков признается не наступление момента их реализации, а вероятность выполнения/ невыполнения пользователем недр данных работ в полном объеме.

Наиболее часто в качестве обеспечения ликвидационных работ выступают механизмы финансового обеспечения, позволяющие Государству получить денежные средства для проведения необходимого перечня мероприятий в случае, если пользователь недр окажется не в состоянии сделать это самостоятельно.

Каждый из рассмотренных механизмов финансового обеспечения выполнения ликвидационных работ оказывают различное влияние как на пользователей недр, так и на государство, и характеризуются разной степенью надежности (таблица).

В ряде стран недропользователь может на свое усмотрение выбрать различные сочетания описанных инструментов для гарантийного обеспечения выполнения мероприятий по ликвидации на завершающей стадии проекта. Наиболее распространенным способом изыскания средств на ликвидацию выработок и восстановительные работы является механизм финансовых гарантий [10].

В России решение данной проблемы пока не является комплексным: правовое регулирование вопросов финансового обеспечения ликвидационных работ предусматривается лишь для проектов, реализуемых в рамках соглашений о разделе продукции (далее – СРП) [11].

Российская практика обеспечения финансирования работ по ликвидации негативных последствий при реализации СРП предусматривает создание ликвидационных фондов. Как показал проведенный обзор, такая практика применяется многими странами (Казахстан, Канада, Австралия) и, кроме того, рекомендуется ведущими международными организациями в области горных и геологических работ, как обеспечивающая наибольшую эффективность.

Механизмы финансового обеспечения выполнения ликвидационных работ

| Финансовый механизм      | Для государства                                                                              | Для недропользователя                                                                                                                     |
|--------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Банковский депозит       | + Высокая степень гарантии исполнения обязательств                                           | + Понижение налогооблагаемой базы<br>+ Получение доходов по депозиту<br>- Выведение денежных средств из оборота                           |
| Аккредитив               | + Высокая степень гарантии исполнения обязательств                                           | + Понижение налогооблагаемой базы<br>- Выведение денежных средств из оборота<br>- Необходимость уплаты банковской комиссии                |
| Банковская гарантия      | + Развитие банковского сектора<br>- Возрастание риска неисполнения обязательств              | + Свободные средства на начальном этапе реализации проектов<br>- Отвлечение денежных средств для гарантии                                 |
| Независимая гарантия     | + Поддержание темпов освоения участков недр<br>- Возрастание риска неисполнения обязательств | + Свободные средства на начальном этапе реализации проектов<br>- В случае аннулирования, необходимость формирования ликвидационного фонда |
| Страховое поручительство | + Развитие рынка страховых услуг<br>- Возрастание риска неисполнения обязательств            | + Свободные средства на начальном этапе реализации проектов<br>- Необходимость уплаты страховой премии страхователю                       |

Источники: составлено автором.

При этом, если в российском законодательстве предусмотрен возврат в установленные сроки средств из фонда недропользователю (при самостоятельном выполнении ликвидационных работ), либо подрядчику (в случае, если мероприятия осуществляются третьей стороной), то в отдельных странах (например, Западная Австралия) средства ликвидационного фонда идут на финансирование мероприятий по ликвидации и рекультивации лишь в случае банкротства предприятия.

### Заключение

Все рассмотренные варианты финансовых механизмов обеспечения ликвидационных работ на участках недр характеризуются разной степенью надежности. Следовательно необходимо введение дифференцированного подхода к механизму формирования ликвидационных фондов с учетом индивидуальных особенностей компаний-недропользователей (экономическое состояние, репутация в отношении природоохранной деятельности, количество лицензий на право проведения работ на участках недр, формирующих «портфель» компании и их особенности, и т.д.).

Выполнение обеспечительных мер по ликвидации должно быть обусловлено соответствием пользователя недр

группам степени надежности: высокая; средняя и низкая степени надежности. Оценка степени надежности компании может осуществляться на основе анализа и сопоставления показателей деятельности предприятия основным критериям (экономический, геологический и экологический).

Введение механизма использования видов финансового обеспечения проведения ликвидационных работ в соответствии с критериями надежности дает возможность обеспечить баланс интересов государства и частных компаний и понизить степень рисков невыполнения работ пользователями недр. Также стоит отметить, что в рамках добывающей отрасли применение данного механизма направлено на увеличение общего показателя исполнения лицензионных обязательств в части проведения завершающих работ, так как они оказывают непосредственное влияние на определение платы за предоставление гарантий кредитными организациями, страховыми компаниями и определяют возможность предоставления независимой гарантии (не требующей отвлечения денежных средств из оборота компании) [12].

Подводя итог, следует отметить необходимость законодательного закрепления различных финансовых механизмов обеспечения ликвидационных

работ недропользователями, поскольку в настоящий момент правовые нормы по данному вопросу носят фрагментарный характер. Некоторые финансовые механизмы, имеющие широкое применение в западных странах, например, аккредитивы и банковские гарантии, практически не имеют применения в России. Отчасти проблемы финансового обеспечения ликвидационных работ связаны с их высокой стоимостью, а также с требованием государства минимизировать риски и непосредственно контролировать формирование финан-

совых резервов посредством создания единого ликвидационного фонда для устранения экологического ущерба. Однако подобные инициативы государства находят резкое негативное отношение со стороны недропользователей, опасющихся увеличения финансовой нагрузки за счет введения очередных неналоговых платежей. Таким образом, необходимо соблюсти баланс интересов частного бизнеса и государства, обеспечив защиту местных экосистем на участках проведения добывающих работ.

#### *Библиографический список*

1. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2001 год» от 27.12.2000 № 150-ФЗ (последняя редакция) // СПС Консультант Плюс.
2. Анашкин О.С. О проблеме ликвидации основных производственных фондов на месторождениях полезных ископаемых / О.С. Анашкин, В.А. Крюков // Минерал. ресурсы России: экономика и управл. 2012. № 2. С.18-27.
3. Крюков В.А., Севастьянова А.Е., Токарев А.Н. Эволюционный подход к формированию системы государственного регулирования нефтегазового сектора экономики. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2002. 167 с.
4. Указ Президента РФ от 19.04.2017 № 176 «О Стратегии экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 года» // СПС Консультант Плюс.
5. Валишвили М.А. D&R обязательства нефтедобывающих компаний: экономические и правовые механизмы реализации // Вестник университета. 2020. № 7. С. 59–67.
6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 15.10.2020) // СПС Консультант Плюс.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 27.12.2019, с изм. от 28.04.2020) // СПС Консультант Плюс.
8. Федеральный закон от 10.01.2002 № 7-ФЗ (ред. от 31.07.2020) «Об охране окружающей среды» // СПС Консультант Плюс.
9. Седаш Т.Н. Экономические инструменты стимулирования природоохранной деятельности: анализ зарубежного опыта // Финансы и кредит. 2015. № 7. С. 54-64.
10. Агафонцев Е.А., Синьков Л.С. Зарубежный опыт финансового обеспечения ликвидационных и восстановительных работ при промышленном использовании недр // Записки Горного института. 2013. С. 168-172.
11. Постановление Правительства Российской Федерации от 08.06.1999 № 741 «Об утверждении Положения о формировании и использовании ликвидационного фонда при реализации соглашения о разделе продукции» // СПС Консультант Плюс.
12. Мазурина Е.В. О формировании ликвидационных фондов месторождений углеводородного сырья // Нефтегазовая геология. Теория и практика. 2010. № 5. URL: [http://ngtp.ru/rub/3/9\\_2010.pdf](http://ngtp.ru/rub/3/9_2010.pdf).

УДК 338.24

**А. А. Васецкий**

Ленинградский государственный университета им. А.С. Пушкина, Санкт-Петербург,  
e-mail: vasetskiyaa@inbox.ru

**Д. Ю. Иванов**

Северо-Западный институт управления Российской академии народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте Российской Федерации,  
Санкт-Петербург, e-mail: ivanovnir@gmail.com

**В. В. Никифоров**

Департамент развития местного самоуправления комитета по местному  
самоуправлению, межнациональным и межконфессиональным отношениям  
Ленинградской области, Санкт-Петербург, e-mail: 426nikiforov@mail.ru

## **ИНИЦИАТИВНОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК РЕСУРС ДЛЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ**

**Ключевые слова:** местное население, инициативное бюджетирование, проекты местных инициатив, социальный капитал, социально-экономическое развитие.

Современные реалии социально-экономического развития, связанные с повсеместным и ускоренным внедрением инструментов и методов цифровой экономики, приводят к существенному отставанию и запаздыванию в их освоении и имплементации на местном уровне. Причин для этого много: неравномерность развития поселений, бюджетные дисбалансы, нехватка компетентных кадров и человеческого капитала, отсутствие доверительного пространства между ключевыми стейкхолдерами на территории. Такое положение дел приводит к ситуации, когда большинство проектов социально-экономического развития иницируются на национальном и региональном уровнях, что явно не способствует зарождению пассионарности граждан. Как результат, огромный по своему потенциалу ресурс местных сообществ граждан остается фактически невостребованным. Актуальным становится вопрос поиска современных инструментов развития социального капитала, в контексте решения сложных проблем на местном уровне, совместными усилиями органов государственной власти и местного самоуправления, населения и бизнес-сообщества. Авторы предлагают развивать социальный капитал на муниципальном уровне через поддержку проектов местных инициатив граждан. По мнению авторов, инструментарий инициативного бюджетирования способствует формированию доверительного пространства социально-экономического взаимодействия, так необходимого в условиях внутренних и внешних вызовов.

**A. A. Vasetsky**

Pushkin Leningrad State University, Saint-Petersburg, e-mail: vasetskiyaa@inbox.ru

**D. Yu. Ivanov**

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,  
Saint-Petersburg, e-mail: ivanovnir@gmail.com

**V. V. Nikiforov**

Department of Local Self-Government, Interethnic and Interfaith Relations,  
Saint-Petersburg, e-mail: 426nikiforov@mail.ru

## **PARTICIPATORY BUDGETING AT THE MUNICIPAL LEVEL AS A RESOURCE FOR THE DEVELOPMENT OF THE SOCIAL CAPITAL**

**Keywords:** local population, participatory budgeting, community-based initiatives, social capital, socio-economic development.

Modern realities of socio-economic development often lead to significant delays in the implementation of the newest digital economy tools and technologies at the local level. Such gaps in the informational progress could be caused by uneven development of the communities, lack of competent professionals and human capital, unbalanced budgets, lack of trust between the key local stakeholders. As a result, most of the socio-economic development projects are initiated at the national and regional level, leaving an enor-

mous resource of local communities' involvement untouched. Therefore, in the context of solving complex problems at the local level, the question of public administration, local self-government, population and business communities joining effort in search of adequate tools for the development of social capital becomes very important. The authors propose to use support for the local initiatives, presented by community members, as a tool for building up social capital at the local level. They suggest that participatory budgeting will help the socioeconomic actors to develop mutual trust, necessary to face current domestic and international challenges.

### Введение

Фрэнсис Фукуяма, который внёс существенный вклад в развитие теории социального капитала, определяет его как ценности и нормы, позволяющие людям производить коллективные действия и объединяться в социальные группы с целью взаимовыгодного сотрудничества.

Впервые понятие социального капитала, по мнению Ф. Фукуямы, встречается в трудах Л.Дж. Ханифана [12, с. 18]. В 1916 году Ханифан, тогда занимавший пост госинспектора в образовательной системе штата Западная Виржиния, опубликовал статью о сельских общинных школах. В этой статье, созданной по результатам дискуссии, автор обращает внимание на важность общественного единства, поддержки образования на селе и развития человека как «социального капитала» [13, с. 132]. В рамках публикации под понятием социального капитала понимались наиболее значимые нематериальные ценности в человеческом быту.

Пьер Бурдьё в своей работе 1986 года «Формы капитала» [9] термин «социальный капитал» понимал как вид социальных связей, ведущих к экономической выгоде. В то же время его понимание капитала несколько отличается от классических представлений на данный счет и сводится к объяснению капитала как системы оценки власти и конкуренции.

Конкретизируя понятие «социальный капитал», Бурдьё приписывает ему вид системы, сформированной из взаимоотношений, строящихся на доверии и обязательствах и поддерживающихся участниками с целью получения выгоды. Социальный капитал зависит от политической и общекультурной систем государства и коррелирует с уровнем его экономического развития. Через социальный капитал, по мнению Бурдьё, люди получают возможность пользоваться

материальными ресурсами и входить в различные общественные институты.

Профессор Чикагского университета Дж.С. Коулмэн рассматривает взаимосвязь социального и финансового капитала, считает, что социальный капитал является условием формирования ассоциаций, создающих нормы общественного поведения на основе доверия с целью получения экономической выгоды [10]. В одной из своих главных работ, «Основы социального капитала» [10], исследователь определяет данный феномен практически как социально-экономическую форму выражения доверительности.

Профессор Гарвардского университета Роберт Патнэм считает, что социальный капитал зиждется на формах доверительности между людьми в структуре общественных отношений [14, с. 142]. По его мнению, именно нормативные системы, определенные общими культурными спецификами, создают пространство для сотрудничества, координации и консолидации и, в конечном счете, ведут к экономической выгоде. Он обосновывает эффективность социального капитала в зависимости от того, насколько общество консолидировано, а его члены впитали групповые установки, тем самым повысив плотность общественных связей. Чем выше плотность общественных связей, тем выше уровень социального капитала и тем больше выгода, считает Р. Патнэм.

Большая часть указанных авторов относит социальный капитал к нематериальным феноменам, призванным решать социально-экономические проблемы и способствовать развитию общества. Несмотря на все внимание к данному понятию со стороны такого количества исследователей, феномен социального капитала в современных реалиях цифровой экономики обнаруживает острую дискуссию относительно форм и методов его развития.



### Цель исследования

Большинство идей, связанных с улучшением качества жизни граждан, являются инициативами «сверху». Такое положение дел не учитывает специфику конкретной территории, выводит за скобки местное население и не способствует формированию доверительного пространства между акторами социально-экономической деятельности.

Авторский коллектив данной статьи исследует механизмы поддержки органами власти местных инициатив граждан через совместное формирование и продвижение местных проектов, которые не только снимают барьеры для доверительного взаимодействия граждан, власти и бизнеса, но и приводят к динамичному развитию и накоплению социального капитала на муниципальном уровне.

### Материал и методы исследования

В настоящее время в ряде субъектов Российской Федерации активно реализуется практика участия населения в определении и выборе проектов, направленных на решение вопросов местного значения, финансируемых за счёт средств регионального и местного бюджета с привлечением средств граждан и бизнеса, а также в последующем контроле за реализацией отобранных проектов – **инициативное бюджетирование**.

На начальном этапе алгоритма инициативного бюджетирования активным группам граждан (гражданам) перед инициированием проектов следует определить основные проблемы муниципального образования, а также виды деятельности, требующие развития как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе.

Муниципальные образования сталкиваются с множеством проблем, от слабо развитой инфраструктуры до бедности населения (безработица, низкие доходы населения) и решить копившиеся годами проблемы быстро и эффективно невозможно.

В процессе работы над определением основных проблем муниципального образования и подготовкой проекта инициаторам желательно определить очередность решения той или иной проблемы (развития видов деятельности), в том

числе по срокам их реализации, выстроить взаимосвязь между новым проектом и проектами, реализованными в предыдущие годы или реализованными в рамках других практик-союзников инициативного бюджетирования, государственных и муниципальных программ.

Устойчивое социально-экономическое развитие территории невозможно без эффективной системы стратегического планирования, включающей в себя цели и приоритеты, технологии разработки стратегии, а также механизмы ее реализации [3, с. 25].

При этом, в современных условиях, наиболее эффективным подходом в управлении стратегическим развитием муниципального образования является методология проектного менеджмента, предполагающего работу с ограниченными ресурсами (временными, материальными, финансовыми, человеческими), уникальными условиями и результатами деятельности. Получающийся в результате стратегический документ становится совокупностью проектных инициатив, работа в рамках которых укладывается в общее русло планируемого социально-экономического развития [5, с. 92].

Указанный подход позволяет комплексно подойти к решению проблем муниципального образования, выработать соответствующую стратегию развития территории с участием и в интересах проживающих граждан.

Имея общее видение развития территории муниципального образования, гражданам будет легче принимать решения на этапе определения и выбора инициативных проектов. Следует отметить, что зачастую на практике инициативные группы граждан при выдвижении проектов не имеют такого объединяющего видения и гражданам трудно не только определиться при выборе проекта, но и сформировать сбалансированное представление о будущем развитии территории муниципального образования.

### Результаты исследования

В своей текущей практике поддержки местных инициатив граждан, субъекты Российской Федерации руководствуются следующими критериями:

– непосредственное участие граждан в инициировании проектов;



– участие граждан в обсуждении и приоритизации выдвинутых предложений;

– конкурсный характер отбора выдвинутых проектов;

– возможность участия в реализации отобранных проектов;

– открытый публичный характер процедур и общественный контроль за реализацией проектов.

Помимо указанных критериев инициативное бюджетирование это еще и механизм определения приоритетов в расходовании бюджетных средств с участием инициативных групп граждан.

Инициативное бюджетирование, в основном, ассоциируется с осуществлением полномочий органов местного самоуправления при решении вопросов местного значения. Таким образом, участие граждан в реализации практик инициативного бюджетирования позволяет вовлечь их как в процесс принятия решений по насущным проблемам муниципального образования, так и в процесс осуществления гражданской инициативы в распределении части бюджетных средств [4, с. 111].

Первым критерием инициативного бюджетирования является непосредственное участие граждан в инициировании проектов. Граждане в основном иницируют проекты, содержащие мероприятия, относящиеся к вопросам местного значения, установленными статьями 14-16 Федерального закона от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

При анализе выдвинутых проектов необходимо руководствоваться следующими критериями оценки:

**1. Актуальность и социальная значимость проекта** – проект направлен на решение наиболее значимой проблемы муниципального образования.

Актуальность проекта должна определяться в первую очередь гражданами, проживающими на территории входящей в состав муниципального образования. Ни в коем случае нельзя навязывать проект населению сверху, в противном случае теряется сам смысл инициативного бюджетирования.

Органам местного самоуправления необходимо предоставлять гражданам

возможность поделиться своим видением развития территории. Местные власти обязаны учитывать интересы и ожидания граждан и гарантировать реализацию их проектов.

На практике, часто возникают случаи, когда органы местного самоуправления игнорируют интересы и пожелания граждан, навязывая им проекты сверху или «руками» приближенных к местной власти групп граждан (например, местные власти решают, таким образом, вопросы по реализации части своих проектов, осуществление которых не получилось закончить в рамках государственных и муниципальных программ в связи с ограниченным финансированием).

Также важным фактором при инициировании проекта является отражение в нем интересов широкого круга местного населения (благополучателей). Понятно, что невозможно удовлетворить пожелания всех граждан, но необходимо стремиться учитывать нужды разных целевых аудиторий местного сообщества.

В процессе инициирования проекта, гражданам стоит обращать внимание и на возможную перспективу развития территории, например, что выполнение мероприятий в рамках предложенного проекта, в будущем, окажет положительное воздействие не только на повышение уровня и качества жизни местного сообщества, но и позволит привлечь туристов и другие категории внешних посетителей для посещения муниципального образования (один из вариантов – развитие сельского туризма на территории муниципального образования).

**2. Краткосрочность реализации проекта** – реализация проекта либо одного из этапов проекта должна осуществляться в течение одного финансового года.

**3. Стратегия проекта** – проект содержит комплекс мероприятий, отвечающих стратегии развития территории муниципального образования и имеющий взаимосвязь с ранее реализованными проектами, а также предполагает дальнейшее развитие проекта.

**4. Софинансирование проекта** – финансовое обеспечение реализации проекта осуществляется не только за счет федерального, регионального

и местного бюджета, а также за счет обязательного вклада граждан и бизнеса (юридических лиц, индивидуальных предпринимателей) в различных формах (финансовый вклад, трудовое участие, материально-техническое участие).

**5. Социально-экономический эффект** – реализация проекта должна обеспечивать развитие общественной инфраструктуры, изменение общественного климата и способствовать развитию гражданского общества (воспитывать ответственность гражданина, преодоление обеспокоенности граждан тем, что к их мнению не прислушиваются местные власти).

Участие граждан в обсуждении и приоритизации выдвинутых предложений, как второй критерий инициативного бюджетирования, предполагает вовлечение в процесс обсуждения и выбора проекта по возможности большего количества заинтересованных граждан, для удовлетворения нужд которых планируется реализовывать проект. Процесс определения, согласования и выбора проекта ни в коем случае нельзя ограничивать участием целевой (узкой) аудиторией местного сообщества.

При принятии решения по приоритизации выдвинутых предложений и окончательному выбору проекта для реализации гражданам необходимо руководствоваться общим видением развития территории муниципального образования, актуальностью и социальной значимостью проекта. Также при этом не стоит забывать про чувства общности, доверия, соучастия в решении общественных вопросов и ответственности за предложение и выбор проекта.

Окончательный отбор выдвинутых проектов носит конкурсный характер (третий критерий инициативного бюджетирования). В практике субъектов Российской Федерации используются разные механизмы отбора проектов: комиссии представителей власти, очное голосование на собраниях и встречах, интернет-голосование за проекты, комиссии граждан, референдум и иные механизмы [1, с. 12].

Перечисленные механизмы отбора проектов иногда применяются параллельно (например, одновременно прово-

дится очное голосование на собраниях граждан и интернет-голосование).

Среди представленных механизмов отбора проектов наиболее востребованным представляется развитие и использование заочных (дистанционных) механизмов отбора (например, интернет-голосования). Поскольку в настоящее время активное развитие и внедрение инструментов и методов цифровой экономики затронуло помимо традиционных секторов экономики и другие жизненные сферы: образование, здравоохранение, коммуникацию, цифровая коммуникация уже не ограничивается только общением граждан между собой на форумах или в социальных сетях, а переносится на общение с государством на электронные платформы.

Массовый рост взаимодействия граждан и органов государственной власти с использованием разнообразных цифровых продуктов и сервисов необходимо активно экстраполировать и на муниципальный уровень. В сегодняшней российской практике деятельность органов местного самоуправления по взаимодействию с гражданами под средством цифровых технологий ограничивается в основном информированием населения, а обратная связь с использованием технологических решений, к сожалению зачастую отсутствует [2, с. 119].

В связи с вышеизложенным, развитие и использование цифровой коммуникации на местном уровне сейчас представляется более чем актуальным вопросом. Выстраивание органами местного самоуправления цифровых отношений с гражданами окажет как частный положительный эффект по увеличению степени вовлечения граждан в процесс принятия решений по определению, согласованию и выбору инициативного проекта, так и общий эффект – сокращение цифровой дистанции между местной властью и гражданами, предпочитающими онлайн общение, во многих сферах деятельности.

Несмотря на то, что в практике некоторых субъектов Российской Федерации вполне успешно применяется механизм отбора проектов с участием представителей местной власти, в силу разных причин (низкая плот-

ность населения и активность местного сообщества, отсутствие инициативной молодежи и т.д.), на наш взгляд, все-таки необходимо увеличивать вовлечение в этот процесс местных граждан. Органы местного самоуправления (представители региональной власти) в процессе отбора инициативных проектов должны выполнять функции организаторов механизма отбора, выстраивать своего рода направляющую линию поведения местного сообщества, а окончательное решение по выбору проекта оставлять за гражданами.

Четвертый критерий инициативного бюджетирования – возможность участия граждан в реализации отобранных проектов, заключающаяся в основном в обязательном софинансировании проектов со стороны граждан и бизнеса (юридических лиц, индивидуальных предпринимателей). Вклад граждан и бизнеса предусматривает привлечение финансовых (денежные средства), местных трудовых (участие граждан своими силами в реализации проекта) и материально-технических (предоставление гражданами техники, инвентаря, помещений и т.д. для реализации проекта) ресурсов.

Значительная же часть финансовых средств на реализацию проектов поступает из бюджетов субъектов Российской Федерации в форме субсидий, также осуществляется софинансирование проекта и со стороны местных бюджетов.

Не менее важным критерием инициативного бюджетирования является общественный контроль за реализацией проектов и открытый публичный характер всех процедур (пятый критерий).

После окончания процедур выдвижения, обсуждения и выбора проекта к реализации деятельность инициативных групп граждан (граждан) на этом не завершается. Граждане должны иметь возможность осуществлять контроль на завершающей стадии реализации проекта, путем посещения объектов и мероприятий в процессе реализации проекта исполнителями, участия в составе приемочных комиссий. Приложение гражданами своих трудовых и материальных ресурсов в стадии реализации проекта тоже является своего рода контролем, но уже другого уровня – самоконтроль.

В целях формирования положительного общественного климата на территории муниципального образования и доверия граждан к местной власти все этапы указанных процедур необходимо освещать в местных средствах информации, размещать информацию на официальных сайтах и страницах в социальных сетях органов местного самоуправления, доводить до сведения граждан на собраниях и сходах граждан.

### Выводы

На основании вышесказанного мы пришли к выводу, что в современных условиях процесс проектирования территориального развития перестал быть сферой исключительной ответственности местных и региональных властей, он требует отражения интересов более широкого круга вовлеченных в эту сферу субъектов. Одним из них является местное сообщество – наиболее организованная и активная часть населения, объединенная общей историей, местом проживания и интересами в сфере социально-экономического развития своего населенного пункта.

Население, рассматриваемое в качестве местного сообщества, способно эффективно взаимодействовать с органами власти, представителями бизнеса, с общественными организациями по вопросам выработки целей, приоритетов и параметров территориального развития, формируя предпосылки для максимально полного учета мнения жителей, как главных благополучателей по итогам реализации целей территориального развития.

Однако, зачастую, население относится к процессам планирования уровне территории (в том числе – пространственного) равнодушно, вмешиваясь в этот процесс *a posteriori*, работая «по отклонениям» и выступая в качестве активного социального субъекта в рамках митингов и протестов против уплотнительной или внеконтекстной застройки, сноса исторического здания, ликвидации сквера или парка. Все это в конечном итоге приводит к росту социальной напряженности, росту недоверия к местным и региональным властям.

Местной власти, при реализации на территории муниципального образо-

вания принципов инициативного бюджетирования, всегда следует помнить, что самый главный жизненный источник развития местного сообщества – местные граждане. Привлекать активных представителей местного сообщества к определению основных направлений (социального, экономического, культурного, экологического) развития – главная задача местной власти.

Низкая численность населения отдельных поселений, в ряде случаев, не позволяет сформировать достаточную основу для самостоятельного социально-экономического развития, является причиной неравномерного распределения расходов местных бюджетов между расходами на содержание муниципальных органов власти и на решение вопросов местного значения и в итоге приводит к апатии и отчужденности населения на территории.

Побуждение граждан к выражению своей активности в форме инициативных проектов, поддержка органами власти и бизнесом таких проектов, позволяет сгладить проблемы неравномерного развития территорий и улучшить качество жизни граждан.

Стоит отметить, что одним из условий возможности выстраивания диалога между региональными и местными органами власти и населением является

доверие. Именно это понятие лежит в основе формирования социального капитала, к которому стороны инициативного бюджетирования непременно должны обращаться для осуществления своих трансакций и, особенно, в случаях денонсирования соглашений.

Создание атмосферы доверия в отношениях между участниками должно основываться на взаимных договорных обязательствах, и, что самое важное, – на гарантированности их выполнения, которая должна быть установлена законодательно, посредством различных региональных институтов контроля и реализации.

Второе условие формирования среды доверия – это постоянное и непрерывное взаимодействие между всеми заинтересованными сторонами, так как доверие выстраивается из опыта всестороннего общения между субъектами того или иного дискурса.

Важно помнить, что развитие принципов такого вида партнерства как инициативное бюджетирование обогащает социальный и человеческий капитал, тем самым давая экономике региона и страны дополнительное конкурентное преимущество в условиях сложных глобальных и внутренних социально-экономических и политических процессов.

#### *Библиографический список*

1. Доклад о лучшей практике развития инициативного бюджетирования в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях // Составители: Беленчук А.А., Вагин В.В. М., 2019. 52 с.
2. Ревитализация местных сообществ и развитие сельских территорий // Сборник материалов по развитию местного самоуправления. Под редакцией Егорова Р.Ю. Пятигорск, 2019. 167 с.
3. Большаков С.Н., Васецкий А.А. Оценка эффективности муниципального управления на основе мониторинга стратегических решений социально-экономического развития // Управленческое консультирование. 2019. № 5. С. 24-34.
4. Вагин В.В., Шаповалова Н.А. Состояние инициативного бюджетирования в Российской Федерации: новые тренды и возможности развития // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2018. № 1. С. 110–122.
5. Евдокимов К.В., Иванов Д.Ю., Суслов Е.Ю. Проблемы и перспективы использования проектного подхода в решении стратегических задач развития экономики России // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права № 6 (73). 2018. С. 92-102.
6. Федосов В.А., Богатченко В.В. Финансовый механизм инициативного бюджетирования в Российской Федерации // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2019. № 3. С. 117-127.
7. Цветкова Г.В. Программа поддержки местных инициатив как вариация практик инициативного бюджетирования // Государство и бизнес. Современные проблемы экономики: материалы X Международной научно-практической конференции. СПб., 2018. С. 130-133.

8. Шапиро Л.В., Бокий М.А. О местных сообществах и местном самоуправлении // «Полития». № 4(31). Зима 2003-2004. С. 183-197.
9. Bourdieu P. The forms of capital. In: Mark Granovetter The Sociology of Economic Life. Chapter 5-Routledge. 594 p. (2018).
10. Coleman J. Foundations of Social Theory. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1994. 814 p.
11. Farr J. Social Capital: A Conceptual History. Political Theory / Sage Publications, Inc. Vol. 32. № 1. P. 6. (2004). DOI: 10.1177/0090591703254978.
12. Fukuyama F. Social Capital and Civil Society. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/fukuyama.htm#I> (дата обращения: 11.10.2020).
13. Hanifan L.J. The rural school community center // Annals of the American Academy of Political and Social Science. № 67. P. 130-138. (1916) DOI: 10.1177/000271621606700118.
14. Putnam R.D. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. N.Y.: Touchstone Books by Simon & Schuster, 541 p. (2000).



УДК 330.101.52

*Ю. А. Гуреева, Е. В. Ерохина*

Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана, филиал, Калуга, e-mail: yulia17\_00@mail.ru

## ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В СФЕРЕ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК

**Ключевые слова:** персонал, исследования и разработки, научный кадровый потенциал, тенденции развития, сектора экономики, интеллектуальный потенциал.

Актуальность данной темы неоспорима, поскольку необходимо определить динамику развития научных кадров в различных секторах экономики, изучить проблемы формирования и изменения кадрового потенциала. В статье исследовано развитие кадрового потенциала в сфере исследований и разработок. Проанализирована численность персонала, занятого исследованиями и разработками по основным категориям: уровню образования, основным секторам науки. Выявлены основные тенденции показателей, характеризующих деятельность организаций, занятых в сфере научных исследований и разработок. Согласно проведенному анализу установлено, что продолжает сохраняться общая тенденция сокращения научных кадров, однако темпы спада замедляются. Увеличивается доля сотрудников с высшим образованием, занятых в сфере научных исследований и разработок. По распределению научных кадров в основных секторах экономики можно сделать вывод, что доля персонала в государственном секторе, секторе высшего образования и в секторе некоммерческих организаций несколько увеличилась, а в предпринимательском секторе уменьшилась. Структура организаций, выполняющих научные исследования аналогична структуре персонала, занятого исследованиями и разработками. К основным проблемам кадрового потенциала можно отнести сохранение направлений научных исследований, значительное снижение численности персонала, занятого в сфере исследований и разработок, старение научных кадров.

*Yu. A. Gureeva, E. V. Erokhina*

Bauman Moscow state technical University, branch, Kaluga, e-mail: yulia17\_00@mail.ru

## DYNAMICS OF HUMAN RESEARCH POTENTIAL DEVELOPMENT IN THE FIELD OF RESEARCH AND DEVELOPMENT

**Keywords:** staff, research and development, scientific human resources, development trends, sectors of the economy, intellectual potential.

The relevance of this topic is undeniable, since it is necessary to determine the dynamics of the development of scientific personnel in various sectors of the economy, to study the problems of formation and change of personnel potential. The article explores the development of human resources in the field of research and development. The number of personnel engaged in research and development is analyzed by main categories: level of education, main sectors of science. The main trends of indicators characterizing the activities of organizations engaged in research and development are identified. According to the analysis, it was found that the general trend of reduction of scientific personnel continues to persist, but the rate of decline is slowing down. The share of employees with higher education engaged in research and development is increasing. Based on the distribution of scientific personnel in the main sectors of the economy, it can be concluded that the share of personnel in the public sector, the higher education sector and the sector of non-profit organizations has slightly increased, while in the business sector it has decreased. The structure of research and development organizations is similar to that of research and development personnel. The main problems of human resources include the preservation of scientific research areas, a significant decrease in the number of personnel employed in the field of research and development, the aging of scientific personnel.

### Введение

Важнейшим компонентом научно-исследовательского ресурса является структура кадрового потенциала науки. Эффективность данного ресурса зависит от множества факторов условий. Наиболее значимыми факторами наряду с квалифицированностью кадров и качеством системы их подготовки можно

считать организацию научной деятельности, инфраструктурное обеспечение.

**Цель исследования:** определение динамики кадрового потенциала, занятого исследованиями и разработками.

### Материал и методы исследования

Материалом исследования являются статьи, опубликованные в открытой печа-

ти в электронной версии и доступные бесплатно в полнотекстовом варианте. Для выполнения данной работы использовались различные методы исследования: теоретический анализ, метод обобщения.

Наука – важнейшая область человеческой деятельности, сфера социально-экономического развития Российской Федерации. Эффективность науки определяется ресурсной базой, в основе которой лежит кадровый потенциал [1, с. 42]. Основная задача кадрового потенциала заключается в том, чтобы обеспечить проведение исследований и разработок, влияющих на конкурентоспособность страны. Важность комплексного изучения показателей, характеризующих развитие науки, обусловлена стремлением к омоложению научных кадров и стимулированием к достижению результатов мирового уровня [11].

Для того чтобы комплексно охарактеризовать развитие кадрового потенциала необходимо рассмотреть показатели, описывающие особенности организаций, выполняющих исследования и разработки. Следует уделить особое внимание характеристике численности персонала, занимающегося исследованиями и разработками, его распределению в основных секторах науки, категориям, типам организаций [2, с. 39]. Так же следует обратить внимание на возрастную составляющую научных кадров. Данная характеристика позволит сделать вывод

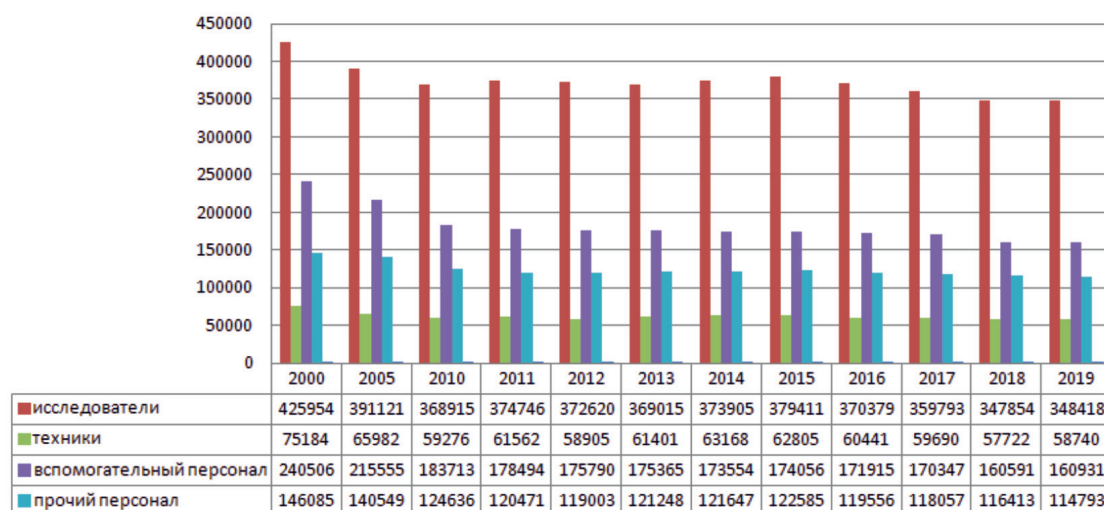
о развитии интеллектуального потенциала Российской Федерации.

В 2000 г. в нашей стране насчитывалось 887 729 человек, занятых исследованиями и разработками. За период с 2000 по 2018 г. произошло снижение до 682 580 человек, что на 23,1% меньше, чем в начале этого периода. Средний темп снижения численности персонала за период с 2010 по 2019 гг. составляет 1,31%.

По данным Росстата представленным на рисунке, тенденция к снижению численности исследователей также наблюдается и в период с 2016 по 2019 гг. [8, с. 210]. В 2019 г. численность персонала, занятого в исследованиях и разработках составила 76,93% от этого показателя 2000 г. За период с 2000 по 2014 гг. наблюдалась устойчивая тенденция к снижению численности данного показателя, в среднем на 1,4% ежегодно.

В период с 2015 по 2019 гг. численность исследователей сократилась на 30 993 человека или на 8,1%. Численность техников за этот же период уменьшилась на 4 065 человек или на 6,4% [7, с. 21].

Опыт экономически развитых стран показывает растущую нехватку научных кадров, таланты, спрос на которые исходит из постоянно растущего сектора НИ-ОКР [12]. Согласно данным Росстата, в России на протяжении первого и второго этапа сохраняется общая тенденция сокращения научных кадров.



Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками по категориям за период с 2000 по 2019 гг.

Источник: Федеральная служба государственной статистики. Наука и инновации. 2020

В 2016 г. численность исследователей составила 370 379 человек, т.е. 87% по отношению к 2000 г. Кроме того, наметилась тенденция замедления темпов снижения численности исследователей. Поскольку за период с 2000 по 2005 г. численность исследователей уменьшилась на 8,2%, с 2005 по 2010 г. – на 5,7%, а с 2010 по 2016 г. произошло даже увеличение числа исследователей на 0,4% [9, с. 52-62]. Однако численность исследователей с 2016 по 2019 г. также уменьшилась на 5,9% (21 961 человека) и составила 348 418 человек.

Россия в списке промышленно развитых стран – единственное исключение из мировой тенденции наращивания научного кадрового потенциала. Наша страна остается одним из мировых лидеров по абсолютной занятости в науке, уступая только Китаю, США и Японии, но в то же время является единственной развитой страной, где этот показатель снижается в течение длительного времени.

В табл. 1 представлен анализ численности исследователей, выполнявших научные исследования и разработки, на 10000 занятых в экономике.

Анализ данных, представленных в таблице, показывает, что в целом по Российской Федерации численность исследователей, занятых научно-исследовательскими разработками сократилась на 5,6 человек. Наибольшая числен-

ность исследователей территориально находятся в центральном федеральном округе, наименьшее число исследователей, занятых НИР расположено в Северо-Кавказском федеральном округе.

Показатель численности исследователей, выполнявших научные исследования и разработки, на 10000 занятых в экономике определяется отношением числа исследователей к среднегодовой численности занятого населения и умножается на 10000. До 2015 года среднегодовая численность занятых была сформирована на основе сведений, полученных из различных источников информации. Начиная с 2015 года, данная информация рассчитывается в соответствии с актуализированной методикой расчёта баланса трудовых ресурсов и оценки затрат труда. Как видно из таблицы численность исследователей за 9 лет сократилась на 8,8% или на 34 человека.

Международный сопоставительный анализ численности исследователей на 10 тыс. занятых в экономике [6, с. 43-59] также свидетельствует о том, что Россия занимает одно из последних мест среди стран с развитыми инновационными системами. Отставание по этому показателю постоянно увеличивается, так как почти во всех странах наблюдается рост численности исследователей. Изменить данную тенденцию пока не удастся, но всё же по сравнению с 2000 гг. разрыв сокращается (табл. 1).

**Таблица 1**

Численность исследователей, занятых НИР, на 10000 занятых в экономике за период с 2010 по 2019 гг.

| Федеральные округа РФ               | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  | 2014  | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|------|------|------|------|------|
| Российская Федерация                | 54,6  | 55,3  | 54,8  | 54,3  | 55,1  | 52,5 | 51,4 | 50,1 | 48,6 | 49,0 |
| Центральный федеральный округ       | 106,3 | 106,0 | 103,6 | 102,9 | 103,0 | 92,2 | 90,7 | 87,0 | 82,7 | 83,8 |
| Северо-Западный федеральный округ   | 75,4  | 77,2  | 79,3  | 76,6  | 77,0  | 71,1 | 67,8 | 67,4 | 65,8 | 65,7 |
| Южный федеральный округ             | 20,4  | 20,4  | 19,3  | 19,0  | 21,6  | 22,4 | 19,6 | 18,4 | 18,3 | 17,4 |
| Северо-Кавказский федеральный округ | 10,7  | 16,5  | 13,9  | 11,3  | 12,2  | 13,3 | 13,5 | 11,7 | 11,0 | 10,6 |
| Приволжский федеральный округ       | 34,9  | 35,7  | 36,4  | 36,5  | 36,5  | 36,7 | 36,8 | 37,9 | 38,9 | 39,4 |
| Уральский федеральный округ         | 33,5  | 35,6  | 35,3  | 35,4  | 36,6  | 36,6 | 36,0 | 35,7 | 34,8 | 35,1 |
| Сибирский федеральный округ         | 32,6  | 32,0  | 32,2  | 32,1  | 32,3  | 33,0 | 33,6 | 32,6 | 32,4 | 32,1 |
| Дальневосточный федеральный округ   | 16,9  | 17,5  | 17,8  | 18,3  | 18,2  | 20,6 | 19,8 | 18,4 | 18,2 | 18,2 |

Источники: Федеральная служба государственной статистики. Наука и инновации. 2020.

**Таблица 2**

Персонал, занятый исследованиями и разработками,  
по основным секторам науки в период 2005-2018 гг.

| Год  | Всего  | Государственный сектор | Предпринимательский сектор | Сектор высшего образования | Сектор некоммерческих организаций |
|------|--------|------------------------|----------------------------|----------------------------|-----------------------------------|
| 2005 | 813207 | 272718                 | 496706                     | 43500                      | 283                               |
| 2010 | 736540 | 259007                 | 423112                     | 53290                      | 1131                              |
| 2015 | 738857 | 265429                 | 408802                     | 63870                      | 756                               |
| 2016 | 722291 | 269056                 | 388385                     | 63046                      | 1804                              |
| 2017 | 707887 | 268080                 | 377150                     | 59729                      | 2928                              |
| 2018 | 682580 | 270357                 | 347080                     | 64073                      | 1070                              |

Источник: Индикаторы науки: 2020: статистический сборник / Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский, Е.И. Евневич и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2020.

**Таблица 3**

Организации, занятые НИР, по основным секторам науки в период 2000-2018 гг.

| Год  | Всего | Государственный сектор | Предпринимательский сектор | Сектор высшего образования | Сектор некоммерческих организаций |
|------|-------|------------------------|----------------------------|----------------------------|-----------------------------------|
| 1995 | 4059  | 1193                   | 2345                       | 511                        | 10                                |
| 2000 | 4099  | 1247                   | 2278                       | 526                        | 48                                |
| 2005 | 3566  | 1282                   | 1703                       | 539                        | 42                                |
| 2006 | 3622  | 1341                   | 1682                       | 540                        | 59                                |
| 2007 | 3957  | 1483                   | 1742                       | 616                        | 116                               |
| 2008 | 3666  | 1429                   | 1540                       | 603                        | 94                                |
| 2009 | 3536  | 1406                   | 1446                       | 603                        | 81                                |
| 2010 | 3492  | 1400                   | 1405                       | 617                        | 70                                |
| 2011 | 3682  | 1457                   | 1450                       | 6966                       | 79                                |
| 2012 | 3566  | 1465                   | 1362                       | 662                        | 77                                |
| 2013 | 3605  | 1495                   | 1269                       | 762                        | 79                                |
| 2014 | 3604  | 1491                   | 1265                       | 777                        | 71                                |
| 2015 | 4175  | 1560                   | 1400                       | 1124                       | 91                                |
| 2016 | 4032  | 1546                   | 1326                       | 1064                       | 96                                |
| 2017 | 3944  | 1493                   | 1292                       | 1038                       | 121                               |
| 2018 | 3950  | 1511                   | 1304                       | 998                        | 137                               |

Источник: Индикаторы науки: 2020: статистический сборник / Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский, Е.И. Евневич и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2020.

В итоге наука России теряет самое главное своё богатство – интеллектуальный капитал, который формировался в течение значительного периода времени. Восполнить такие потери достаточно быстро не представляется возможным в виду специфики научного труда. Исследовательские навыки приобретаются постепенно, адаптация в науке специалистов из других сфер – процесс сложный [5, с. 381].

Данные о распределении персонала, занятого исследованиями и разработками в основных секторах науки представлены в табл. 2.

Данные таблицы показывают, что численность персонала, занятого исследованиями и разработками в период с 2005 по 2018 гг. сократилась на 130 627 человек или на 16 %.

Важным показателем анализа научных кадров России является распределение организаций, выполнявших исследования и разработки, по основным секторам науки (см. табл. 3).

Государственный сектор является наиболее выраженным сектором науки. В его состав входят организации, которые находятся в подчинении федераль-



ных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ и местных органов управления. Также в состав этого сектора входят организации государственных академий наук. Этот сектор включает весь комплекс экономических ресурсов, системы военной обороны, здравоохранения, культуры, образования. В 2018 г. в государственном секторе было сосредоточено 1511 организаций, причем с 2005 по 2018 гг. их число увеличилось на 17,8 %.

Вторым по значимости выступает предпринимательский сектор. Предпринимательский сектор включает в себя организации, занимающиеся деятельностью, связанной с производством продукции или услуг с целью продажи. В 2018 г. в этом секторе было занято 1304 организации, к тому же в период с 2005 по 2018 гг. число таких организаций сократилось на 23,4 %.

Сектор высшего образования занимает третье место в распределении организаций, занимающихся исследованиями и разработками. В 2015 году в этом секторе науки было задействовано больше всего организаций – 1124, но, к сожалению, к 2018 г. их число сократилось на 11,2 %.

В целом по данному показателю можно сделать вывод, что в 2015 году число организаций, выполнявших исследования и разработки в различных секторах науки было наибольшим за весь период. Их численность составила 4175 организаций. В структуре кадрового потенциала можно отметить сокращение доли персонала организаций, занятых исследованиями и разработками в предпринимательском секторе к 2014 году (1265 организации) и заметное увеличение к 2018 году (1304 организации).

Для сектора высшего образования характерна такая же тенденция, поскольку государственная поддержка, ориентированная на обеспечение интеграции науки и образования позволила вовлечь преподавателей, студентов и аспирантов в научные исследования.

В 2018 г. сектор некоммерческих организаций насчитывал 137 организаций, что в 2,8 раза выше уровня 2000 г. Хотя в 2014 году наблюдалось резкое сокращение числа некоммерческих организаций (71 организация), в настоящее время

наблюдается положительная динамика роста численности персонала в этом секторе.

Среди статистически выявленных тенденций в распределении кадров, занятых исследованиями и разработками по основным секторам науки можно выделить следующие:

- структура персонала, занятого исследованиями и разработками, по секторам деятельности аналогична структуре организаций, выполняющих научные исследования и разработки;

- за период с 2005 по 2018 гг. доля персонала, занятого исследованиями и разработками, в государственном секторе увеличилась с 33 % до 39 %, в предпринимательском секторе уменьшилась с 61 % до 50 %, в секторе высшего образования увеличилась с 5,3 % до 9,3 %, а в секторе некоммерческих организаций увеличилась с 0,10 % до 0,15 %.

- в абсолютном выражении всё ещё остаётся наиболее весомым предпринимательский сектор, в котором занято 347080 работников, 1304 организации.

Одним из решающих условий для оценки кадрового потенциала науки является уровень квалификации и образования персонала, занятого в этой сфере (см. табл. 4). В целом, персонал, занятый в сфере науки, отличается высоким уровнем образования [13]. Так в 2018 году более 73 % персонала, занятого исследованиями и разработками имели высшее образование. По остальному уровню образования персонала статистика такова: среднее образование имели 13 % персонала и 14 % персонала обладали прочим образованием.

Общая тенденция изменения образовательного уровня персонала состоит в повышении доли работников с высшим образованием.

К одной из базовых характеристик эффективности научно-исследовательской деятельности, которая определяет состояние и воспроизводство научных кадров, можно отнести распределение исследователей по возрастным группам. Без сомнений, результативность и производительность труда работника во многом зависит от эффективности возрастной группы [14]. В табл. 5 представлена информация о состоянии численности исследователей в период с 2010 по 2018 гг.



**Таблица 4**

Динамика численности персонала, занятого исследованиями и разработками, по секторам науки и уровню образования

| Образование | Государственный сектор |        | Предпринимательский сектор |        | Сектор высшего образования |       | Сектор некоммерческих организаций |      |
|-------------|------------------------|--------|----------------------------|--------|----------------------------|-------|-----------------------------------|------|
|             | 2005                   | 2018   | 2005                       | 2018   | 2005                       | 2018  | 2005                              | 2018 |
| Высшее      | 177676                 | 198459 | 288649                     | 253804 | 35159                      | 57980 | 234                               | 979  |
| Среднее     | 40495                  | 34300  | 89265                      | 48957  | 4430                       | 2224  | 32                                | 58   |
| Прочее      | 54547                  | 37598  | 118792                     | 44319  | 3911                       | 3869  | 17                                | 33   |

Источники: Индикаторы науки: 2020: статистический сборник / Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский, Е.И. Евневич и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2020.

**Таблица 5**

Распределение исследователей по возрастным группам населения РФ

| Возрастная группа        | Численность исследователей, человек |         |         | Темп прироста, %  |                   |
|--------------------------|-------------------------------------|---------|---------|-------------------|-------------------|
|                          | 2010                                | 2017    | 2018    | 2018 г. к 2010 г. | 2018 г. к 2017 г. |
| Всего                    | 369 915                             | 359 793 | 347 847 | -5,7              | -3,3              |
| до 29 лет (включительно) | 71 194                              | 66 376  | 60 634  | -14,8             | -8,7              |
| 30-39 лет                | 59 910                              | 91 429  | 92 106  | +53,7             | +0,7              |
| 40-49 лет                | 54 113                              | 51 149  | 52 800  | -2,4              | +3,2              |
| 50-59 лет                | 88 362                              | 59 893  | 54 830  | -37,9             | -8,5              |
| 60-69 лет                | 60 997                              | 57 414  | 54 076  | -11,3             | -5,8              |
| 70 лет и старше          | 34 339                              | 33 532  | 33 401  | -2,7              | -0,4              |

Источник: Федеральная служба государственной статистики. Наука и инновации. 2020.

Численность исследователей в возрасте от 30 до 39 лет увеличилась в полтора раза по сравнению с 2010 годом. Удельный вес их вырос до 26,5%. Доля возрастной группы до 39 лет в 2018 году достигла 43,9%, благодаря мерам государственной политики по привлечению молодежи в сферу науки. 56% исследователей находятся в возрастной категории старше 40 лет. При такой динамике, число исследователей в возрасте до 29 лет недостаточно для воспроизводства кадрового потенциала, потому что на лицо проблема «старения» научных кадров [10].

В новых экономических условиях, в процессе цифровизации, инновационных преобразований и открытий, знания, образование, интеллект, профессиональные кадры рассматриваются как стратегические ресурсы и ключевые факторы успеха в развитии регионов и страны в целом [3]. В России и в мире в целом в последнее время произошли существенные изменения в условиях функционирования государственного

сектора, что, в свою очередь, отражает общие тенденции развития всего общества и предъявляет новые требования к качеству кадров [15]. Интернационализация экономических связей, развитие технологий, основанных на новом знании, информатизация всех аспектов жизни людей, обострение конкуренции организаций и государств, новая роль нематериальных нововведений – вот лишь неполный перечень – новых реалий современности. Все более важным фактором в таких условиях становятся трудовые ресурсы, эффективное использование которых – стратегическая задача руководства, условие экономического роста регионов и повышения благосостояния людей.

Именно сейчас определяются позиции стран в глобальном разделении труда на десятилетия вперед, и мы можем и обязаны занять место в числе лидеров. Россия не имеет права быть уязвимой. Нам нужно быть сильными в экономике, в технологиях, в профессиональных компетенциях, в полной мере использо-

вать сегодняшние возможности, которых завтра может уже и не быть. Власть должна слышать людей, объяснять суть возникающих проблем и логику своих действий, видеть в гражданском обществе и в бизнесе равных партнеров [4].

### Заключение

Таким образом, к проблемам кадрового потенциала российской науки следует отнести: значительное снижение кадрового потенциала по сравнению с 2000-ми годами; старение научных ка-

дров; падение престижа научного труда и статуса исследователя, научных званий и степеней; недостаточно скоординированные меры реформирования науки и образования. Необходимо создание эффективного нормативно-правового механизма, направленного на сохранение и развитие кадрового потенциала научно-технического комплекса как одного из ключевых направлений политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2030 года и дальнейшую перспективу.

### Библиографический список

1. Вафин Э.Я. Кадровый потенциал организаций // Science Time. 2016. № 7 (31). С. 39-43.
2. Вовченко Н.Г., Ефременко И.Н. Современное состояние развития кадрового потенциала // Финансовые исследования. 2018. № 3 (24). С. 36-42.
3. Ерохина Е.В. Выявление резервов совершенствования системы управления кадровым потенциалом региона на фоне глобальной экономической нестабильности // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2016. № 2 (46). С. 30-37.
4. Ерохина Е.В. Состояние и оценка образовательной подсистемы региона на материалах Центрального федерального округа // Менеджмент в России и за рубежом. 2018. № 2. С. 37-49.
5. Журавлёва Л.В. Эффективность образования: опыт Европы и США // Вестник образования. 2016. № 7. С. 291-299.
6. Индикаторы науки: 2020: статистический сборник / Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский, Е.И. Евневич и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2020. 337 с.
7. Наука. Технологии. Инновации России: кратк. стат. сб. / гл. ред. Л.Э. Миндели. М.: ИПРАН РАН, 2017. 116 с.
8. Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 2015. 697 с.
9. Статистика науки и образования. Вып. 5. Организации и персонал, выполняющие научные исследования и разработки. Инф.-стат.мат. М.: ФГБНУ РИНКЦЭ, 2017. 122 с.
10. Тарасенко И.И., Ратай Т.В.. Кадровый потенциал науки: структура и динамика/ Наука Технологии Инновации: Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2018. Режим доступа: <https://issek.hse.ru/news/308115412.html>.
11. Darwish T.K., Singh S., Wood G. (2016). The impact of human resource practices on actual and perceived organizational performance in a Middle Eastern emerging market. Human Resource Management, 55(2), 261-281.
12. Zhan, Jing Vivian and Duan, Haiyan and Zeng, Ming, Resource Dependence and Human Capital Investment in China (2015). The China Quarterly, vol. 221 (March 2015). P. 49-72. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2106457>.
13. Faruk Umar. The Effect of Education and Training to Employee Performance Through Leadership as Intervening Variables at Pt. Hutama Agung Jakarta Indonesia (February 27, 2018). International Journal of Business and Applied Social Science (IJBASS), Vol. 4. Issue 2, February 2018, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3130645>.
14. Kar, Dr. Ajit Kumar, Exploring New Age Recruitment Strategy and Trends for Organisational Augmentation (July 15, 2017). Indian Journal of Training & Development (ISTD) v 47 #3, 2017, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3388586>.
15. Cameron Noel. 2019. «Human Growth: Its Assessment, Evaluation and Variation». figshare. <https://hdl.handle.net/2134/34679>.

УДК 332.1

**А. С. Евсеев**

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова»,  
Чебоксары, e-mail: [sumerh@mail.ru](mailto:sumerh@mail.ru)

**Н. В. Морозова**

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова»,  
Чебоксары, e-mail: [morozovanw@mail.ru](mailto:morozovanw@mail.ru)

**И. А. Васильева**

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова»,  
Чебоксары, e-mail: [inka107@mail.ru](mailto:inka107@mail.ru)

## ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

**Ключевые слова:** регион, цифровизация, кластер, государственное регулирование, экономика знаний.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что просматривается недостаток научных знаний в определении и систематизации тенденций в социальном и экономическом развитии региона в современных условиях цифровизации промышленности. В настоящее время происходят цифровая и сетевая трансформации промышленности и науки, в частности внедрение прорывных технологий и воспроизводство человеческого капитала высокой квалификации, поэтому важным остается вопрос управления этими структурными изменениями. При этом не менее значимым вопросом является разработка научно-практических рекомендаций по формированию и поддержанию целостности существующего производственного комплекса, развивающегося в эпоху стремительных инноваций, интенсивно меняющих облик промышленности в частности и региона в целом. Цель данной статьи заключается в выявлении трендов в региональном социально-экономическом развитии. Ведущим подходом к исследованию данной проблемы является комплексный, а методом – статистико-экономический, позволяющий дать всестороннюю характеристику развития промышленности в современных условиях. В результате анализа дана и обоснована характеристика структурных изменений промышленности региона: в настоящее время под влиянием внутренних и внешних факторов происходит структурная трансформация промышленности Чувашской Республики, меняющая облик и производственную парадигму в условиях цифровизационных процессов.

**A. S. Evseev**

I.N. Ulianov Chuvash State University, Cheboksary, e-mail: [sumerh@mail.ru](mailto:sumerh@mail.ru)

**N. V. Morozova**

I.N. Ulianov Chuvash State University, Cheboksary, e-mail: [morozovanw@mail.ru](mailto:morozovanw@mail.ru)

**I. A. Vasileva**

I.N. Ulianov Chuvash State University, Cheboksary, e-mail: [inka107@mail.ru](mailto:inka107@mail.ru)

## CHUVASH REPUBLIC SOCIO-ECONOMIC TRENDS IN THE CONDITIONS OF DIGITAL INDUSTRY TRANSFORMATION

**Keywords:** region, digitalization, cluster, government regulation, knowledge economy.

The relevance of the research is due to the fact that there is a lack of scientific knowledge in identifying and systematizing trends in the social and economic development of the region in modern conditions of industrial digitalization. Currently, digital and network transformations of industry and science are taking place, in particular, the introduction of breakthrough technologies and the reproduction of highly qualified human capital, so the issue of managing these structural changes remains important. At the same time, an equally important issue is the development of scientific and practical recommendations for the formation and maintenance of the integrity of the existing industrial complex, which is developing in an era of rapid innovations that are intensively changing the face of industry in particular and the region as a whole. The purpose of the research is to identify trends in regional socio-economic development. The leading approach to the research is an integrated one, and the method is statistical and economic, which makes it possible to give a comprehensive description of the development of industry in modern conditions. As a result of the analysis, the characteristic of structural changes in the industry of the region is given and substantiated: at present, under the influence of internal and external factors, a structural transformation of Chuvash Republic industry is taking place, changing the appearance and production paradigm in the context of digitalization processes.

## Введение

Актуальность темы исследования предопределило то, что промышленные организации Чувашской Республики, имея сильную научно-исследовательскую базу и высококвалифицированный человеческий капитал, уступают по социально-экономическим показателям мировым лидерам в области промышленности. В настоящее время промышленность Чувашской Республики можно назвать инновационной [1] и стабильно развивающейся, однако существуют некоторые факторы, сдерживающие ее потенциал развития. Проводимые в рамках стратегии развития региона мероприятия совершенствуют инновационную составляющую региональной промышленности и способствуют реализации потенциала кластеров, однако чтобы укрепить позиции на глобальном рынке, а также повысить уровень инновационности и конкурентоспособности, требуется гибкость и умение быстрой адаптации в условиях меняющейся производственной парадигмы, связанной в данный момент с цифровизацией промышленности, темп которой задают зарубежные индустриальные конгломераты. Следовательно, одними из главных задач промышленности Чувашской Республики является создание мероприятий и поиск решений, направленных на перехват инновационной инициативы и задание трендов в развитии промышленности.

В рамках исследования решались следующие задачи: выявление особенностей и закономерностей в социально-экономической системе Чувашской Республики в условиях цифровой трансформации промышленности и современных условиях рынка; анализ внутренней и внешней среды промышленности Чувашской Республики; обоснование необходимости изменений, направленных на совершенствование процессов управления развитием предприятий промышленности Чувашской Республики.

**Цель исследования** – определение и обоснование тенденций социально-экономического развития Чувашской Республики в современной экономике.

## Материал и методы исследования

Методологическую основу исследования составляет комплексный

подход. В процессе исследования были использованы следующие методы: анализ данных органов статистики, контент-анализ, анализ нормативных документов, метод экспертных оценок, SWOT-анализ [2].

Метод SWOT-анализа, адаптированный к теме, позволил определить то, что промышленность Чувашской Республики находится в состоянии структурных изменений, связанных с цифровизацией промышленности региона, тренд которой задают глобальные корпорации. Региональные индустриальные компании продолжают совершенствоваться, ориентируясь на уровень продуктивности и эффективности работы транснациональных компаний: инновационное направление, диверсификация производства, интеллектуальный таргетный анализ с ориентацией на потребителя. Данный метод помог уточнить сильные и слабые стороны, которые имеются во внутренней среде, а также выявить возникшие и возникающие возможности и угрозы во внешней среде.

## Результаты исследования и их обсуждение

Во внутренней среде промышленности Чувашской Республики можно выделить такие сильные стороны, как надежная сложившаяся система менеджмента, качественный инженеринговый сервис компаний и логистический потенциал. Слабыми сторонами индустриальной сферы Чувашской Республики можно назвать: уровень заработной платы ниже среднего уровня по России, нежелание сотрудников непрерывно развиваться и профессионально совершенствоваться, недостаточный контроль над качеством поставляемой продукции.

Проведенный анализ индустриальной рыночной среды свидетельствует, что возможности для развития рынка высокотехнологичной промышленной продукции в регионе значительные, но они используются пока не в полной мере (таблица).

На основе проведенного анализа выявлено, что в настоящее время под влиянием внутренних и внешних факторов происходит структурная трансформация промышленности

Чувашской Республики, меняющая облик и производственную парадигму в условиях цифровизационных процессов. Прежде всего, данная трансформация связана с появлением влияющих

на промышленность инновационных областей, таких как «Большие данные», «Облачные хранилища», «Производственная роботизация», «Интернет вещей» и др.

### SWOT-анализ индустриального развития Чувашской Республики

| Факторы сложившихся возможностей                                                                                 | Значимость (в долях единицы) | Оценка текущего состояния | Средневзвешенная оценка | Реальное использование фактора в настоящее время                                                                                                                                                                                                             |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|---------------------------|-------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                                                                | 2                            | 3                         | 4                       | 5                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Возможности                                                                                                      |                              |                           |                         |                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 1. Увеличение спроса среди регионов внутри страны.                                                               | 0,15                         | 4                         | 0,60                    | Промышленные товары и услуги являются востребованными, как в соседних, так и дальних регионах Российской Федерации.                                                                                                                                          |
| 2. Выход за пределы существующего круга поставок.                                                                | 0,10                         | 2                         | 0,20                    | В сравнении с ведущими мировыми компаниями отсутствие значительного спроса промышленной продукции предприятий Чувашской Республики. Отсутствие транснациональных компаний в Чувашской Республике.                                                            |
| 3. Диверсификация продукции с целью расширения клиентской базы.                                                  | 0,15                         | 3                         | 0,45                    | Основными заказчиками являются частные и государственные и компании.                                                                                                                                                                                         |
| 4. Реорганизация промышленного производства в соответствии с инфраструктурой экономики знаний (общества знаний). | 0,20                         | 2                         | 0,40                    | Низкий уровень внедрения качественных инноваций.                                                                                                                                                                                                             |
| 5. Совершенствование компетентностного аспекта менеджмента организации.                                          | 0,10                         | 2                         | 0,20                    | Невысокий уровень компетентности отдельных кадров. Переход на глобальный уровень мышления по части менеджмента, маркетинга и инновационного творчества. Использование научного подхода в оценке, объяснении и прогнозировании положения и развития компании. |
| 6. Укомплектованность высококвалифицированными работниками.                                                      | 0,10                         | 4                         | 0,40                    | Условия труда играют важную роль в определении места труда работника. Существует несоответствие ожидания работника и реальной эргономики на предприятиях, из-за чего возникает отток кадров, в т.ч. высококвалифицированных.                                 |
| 7. Непрерывное совершенствование образования сотрудников.                                                        | 0,10                         | 2                         | 0,20                    | Незначительное количество сотрудников проходит курсы повышения квалификации или получают дополнительное образование.                                                                                                                                         |
| 8. Повышение уровня льготного кредитования и субсидирования.                                                     | 0,10                         | 4                         | 0,40                    | Субъекты малого предпринимательства не всегда получают такие же эффективные меры поддержки для интенсификации и экстенсификации своего производства как субъекты среднего и крупного бизнеса.                                                                |



| Окончание таблицы                                                                                                 |      |     |      |                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|-----|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                                                                 | 2    | 3   | 4    | 5                                                                                                                                                             |
| Итоговые показатели возможностей                                                                                  | 1,0  | 2,9 | 2,85 | Уровень использования возможностей – средний.                                                                                                                 |
| Угрозы                                                                                                            |      |     |      |                                                                                                                                                               |
| Возникающие угрозы                                                                                                |      |     |      | Уровень защиты                                                                                                                                                |
| 1. Значительное давление на промышленные предприятия в виде санкций со стороны внешней среды.                     | 0,20 | 3   | 0,60 | В настоящее время защита средняя.                                                                                                                             |
| 2. Появление новых сложностей в поставке продукции за рубеж и сотрудничества региональных компаний с зарубежными. | 0,25 | 3   | 0,75 | Защита средняя.                                                                                                                                               |
| 3. Снижение качества поставок.                                                                                    | 0,10 | 1   | 0,10 | Угроза низкая. Защита высокая. Значительной угрозы нестабильности в поставке продукции не наблюдается.                                                        |
| 4. Заметная нестабильность валютных курсов и общего уровня цен.                                                   | 0,15 | 2   | 0,30 | Защита средняя.                                                                                                                                               |
| 5. Появление на рынке новых производителей.                                                                       | 0,15 | 2   | 0,30 | Защита средняя. Вход на рынок новых производителей сопровождается риском, т.к. существует неопределенность в удержании позиции на рынке среди других игроков. |
| 6. Увеличение времени окупаемости инвестиций.                                                                     | 0,15 | 2   | 0,30 | Защита средняя.                                                                                                                                               |
| Итоговые показатели угроз                                                                                         | 1,0  |     | 2,35 | Уровень угроз – средний.                                                                                                                                      |

Опираясь на вышеприведенный анализ, были установлены следующие тенденции социально-экономического развития Чувашской Республики в условиях трансформации промышленности:

1. Формирование и эволюция цифровой среды в промышленной сфере качественно отражаются на экономическом развитии Чувашии. Меняется облик и институциональное содержание экономики Чувашской Республики – города и муниципальные образования становятся более цифровизационными.

2. Такая инновационная сфера экономики промышленности, как индустриальная роботизация, способствует заметному ускорению темпов производства и гарантирует высокое качество выпускаемых устройств и оборудования. Существует заметная тенденция к интенсификации в разрезе внедрения роботизированного, автоматизированного и автоматического оборудования на производства, которая прослеживается в индексном росте экономических показателей фирм. Данный аспект касается

и других инновационных индустриальных сфер.

3. Работа индустриальных компаний с большими данными преобразует систему управления проектной деятельностью промышленности, ускоряя процесс перехода компаниями инновационных рубежей и способствуя систематизации, структурированию и кластеризации проектов.

4. Интернет вещей меняет не только экономическую сферу, но и социальную, что отражается в изменяющейся культуре и образе жизни людей. Датчики и устройства интернета вещей упрощают многие обыденные действия пользователей и дают им возможность распоряжаться своим временем более свободно.

5. Сетевое взаимодействие и тесное сотрудничество компаний внутри промышленных кластеров и самих кластеров в регионе. Кооперативные отношения экономических агентов положительно сказываются не только на экономическом положении самих экономических агентов, но и государства в целом.

6. Инновационные промышленные технологии в виде разработки кроссплафторм [3] способствуют развитию экономики совместного потребления. Шеринговая экономика обладает мощным потенциалом, связанным с пиринговым взаимодействием акторов и преодолению экономических барьеров населением региона.

7. Новые и малочисленные индустриальные компании ориентируются на венчурное финансирование. Намечена тенденция проведения питч-сессий с целью выявления и поддержки потенциально успешных стартапов.

Такие элементы, как венчурное финансирование [4; 5], перехват инновационной инициативы, значительное внимание к человеческому капиталу, опора на достижения науки и техники, максимизация творческого потенциала сотрудников, создание наукоемких продуктов и изделий, формирование общества знаний [6], в совокупности составляющую систему экономики знаний, являются тем ориентиром, который индустриальные предприятия Чувашской Республики стремятся достигнуть.

Обозначенные драйверы развития формируют научный и технологический облик региона [7]. Достижение необходимых результатов в индустрии региона невозможно без предварительного анализа слабых мест в системе разработки и производства продукции [8], а также совершенствования HR-менеджмента и системной составляющей маркетинга.

Выявление тенденций в социально-экономическом развитии региона является одним из опорных пунктов, от которого начинается разворачивающееся движение в сторону совершенствования социально-экономических показателей и преобразованию слабых сторон кластерного развития в сильные стороны [9].

Современные условия глобальной, региональной и кластерной экономики, становление транснациональной компаний, передовым предприятием в определенной индустриальной сфере характеризуется как задачи с повышенным уровнем сложности, так как для этого необходимо проанализировать многие факторы, преодолеть множество препятствий, а также быть готовой как

к горизонтальной, так и к вертикальной конкуренции [10].

Развитию инновационной экономики [11] способствует интенсификация производств индустриальных предприятий кластеров [12; 13]. Также инновационному преобразованию промышленности [14] региона способствует участие государства в совместных проектах и создании программ и мероприятий. Для более интенсивного развития индустриальных фирм [15] разрабатываются стратегии ускоренного развития.

### Выводы

С помощью метода SWOT-анализа в части анализа возможностей и угроз установлено, что экономический рост индустриальных предприятий имеет значительное ускорение, связанное с интенсификацией и диверсификацией производства. Качественное развитие индустриальных компаний региона можно осуществить посредством вносимых инноваций в области менеджмента и маркетинга.

Выявлены и обоснованы следующие тенденции социально-экономического развития Чувашской Республики в условиях трансформации промышленности:

1. Цифровизация региона способствует смене облика городов и муниципальных образований и социально-экономического состояния в регионе.

2. Индустриальная роботизация способствует интенсификации промышленных производств и повышению качества выпускаемой продукции.

3. Работа промышленных фирм с большими данными преобразует систему проектного менеджмента организаций.

4. Функциональное содержание интернета вещей способствует появлению свободного времени у пользователей, помогая им в качественной параллелизации рабочих процессов.

5. Сетевое взаимодействие экономических агентов положительно сказывается на социально-экономическом развитии региона.

6. Инновационные промышленные технологии в виде разработки кроссплафторм способствуют развитию шеринговой экономики.

7. В регионе повышается уровень и увеличивается концентрация питч-

сессий с целью выявления и венчурного финансирования потенциально успешных стартапов.

В теоретическом плане результаты данного исследования могут помочь при их использовании в составлении и совершенствовании стратегий и про-

грамм индустриального развития. В практическом плане – могут быть полезны для экономических агентов, связанных с промышленностью, например, при реализации планов и составлении решений в стратегическом планировании.

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00683.*

*Библиографический список*

1. Forbes D.P. How do we define «Innovation»? Entrepreneur & Innovation Exchange, 2016. P. 1–4.
2. Grant R.M., Contemporary strategy analysis. New York: Free Press, 1991. 518 p.
3. Акишин А.В., Бизенков О.И. Особенности разработки, тестирования и внедрения компьютерных приложений // Трибуна ученого. 2020. № 5. С. 9–16.
4. Nwanna I., Chielezie U. Venture capital as a source of fund for entrepreneurs. NG-Journal of Social Development. 2016. Vol. 5. No. 3. P. 76–87.
5. Bonini S., Capizzi V. The role of venture capital in the emerging entrepreneurial finance ecosystem: future threats and opportunities. Venture Capital. 2019. Vol. 21. No. 2–3. P. 137–175.
6. Evseev A.S., Morozova N.V., Kulagina A.G. Development potential assessment of Chuvash Republic electrical engineering industry. Advances in Economics, Business and Management Research. 2020. Vol. 131. P. 148–152.
7. Njos R., Jakobsen S.E. Cluster policy and regional development: Scale, scope and renewal. Regional Studies, Regional Science. 2016. No. 3 (1). P. 146–169.
8. Евсеев А.С., Урусова И.Н., Иваницкая И.П., Соколова Г.Н. Особенности развития электротехнической отрасли Чувашской Республики // Дискуссия. 2020. № 1 (98). С. 26–39.
9. Vasileva I.A., Morozova N.V., Evseev A.S. Institutional components of economic security and their transformation. Advances in Economics, Business and Management Research. 2020. Vol. 139. P. 224–228.
10. Porter M.E. Competitive Advantage: Creating and sustaining competitive advantage. New York: Free Press, 1985. 592 p.
11. Пищулин В.Н., Шепелев М.И. Поддержка инновационной деятельности региона как основа развития современной экономики // Финансовая экономика. 2019. № 2. С. 533–536.
12. Lai Y.L., Hsu M.S., Lin F.J., Chen Y.M., Lin Y.H. The effects of industry cluster knowledge management on innovation performance. Journal of Business Research. 2014. No. 67 (5). P. 734–739.
13. Yoon D. The regional-innovation cluster policy for R&D efficiency and the creative economy. Journal of Science and Technology Policy Management. 2017. No. 8 (2). P. 206–226.
14. Смыслова О.Ю. Готовность регионов к новым вызовам промышленной революции // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2019. № 48. С. 9–28.
15. Souchon L., Aebischer B., Roturier J., Flipo F. Infrastructure of information society and its energy demand. European Council for an Energy Efficient Economy Summer Studies Proceedings. 2007. P. 1215–1225.

УДК 332.1:338.246.02(470.345)

**Н. В. Ерошкина**

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва», Саранск, e-mail: [erochkinanv@mail.ru](mailto:erochkinanv@mail.ru)

**Л. Н. Потапова**

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва», Саранск, e-mail: [lidiapn@mail.ru](mailto:lidiapn@mail.ru)

## ОЦЕНКА МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

**Ключевые слова:** аграрный сектор, государственная поддержка, конкурентоспособность, устойчивое развитие, программно-целевое регулирование.

В статье исследуются вопросы повышения эффективности и конкурентоспособности хозяйствующих субъектов аграрного сектора экономики Республики Мордовия. Рассматривается значение государственной поддержки и оцениваются применяемые меры поддержки хозяйствующих субъектов аграрного сектора экономики региона. Отмечено, что на данном этапе применяется целостная система мер поддержки, но объемы их финансирования остаются на довольно низком уровне. Это отрицательно сказывается на результативности деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей и для преодоления сложившейся ситуации в условиях современных экономических реалий предполагает применения соответствующих механизмов. Оценка мер государственной поддержки позволила прийти к выводу, что в качестве наиболее эффективной ее формы выступает программно-целевое регулирование, как важнейший инструмент, способный реализовать комплексный подход к выявлению и использованию резервов повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий и организаций.

**N. V. Erochkina**

National Research Mordovia State University, Saransk, e-mail: [erochkinanv@mail.ru](mailto:erochkinanv@mail.ru)

**L. N. Potapova**

National Research Mordovia State University, Saransk, e-mail: [lidiapn@mail.ru](mailto:lidiapn@mail.ru)

## MEASURES ASSESSMENT OF STATE SUPPORT FOR ECONOMIC ENTITIES IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE ECONOMY

**Keywords:** agricultural sector, government support, competitiveness, sustainable development, program-targeted regulation.

The article examines the issues of improving the efficiency and competitiveness of economic entities in the agricultural sector of the Republic of Mordovia. The article considers the importance of state support and assesses the measures used to support economic entities in the agricultural sector of the region's economy. The authors note, a comprehensive system of support measures is being applied, but the volume of their funding remains at a rather low level. This has a negative impact on the performance of agricultural producers and requires the use of appropriate mechanisms to overcome the current situation in new economic realities. The assessment of state support measures allowed us to conclude that the most effective form of it is program-targeted regulation, as the most important tool that can implement a comprehensive approach to identifying and using reserves to improve the competitiveness and efficiency of agricultural enterprises and organizations.

### Введение

В современных условиях повышение конкурентоспособности и эффективности деятельности хозяйствующих субъектов аграрного сектора экономики во многом зависит от уровня государственной поддержки. При этом, важно отметить, что хозяйствующие субъекты аграрного сектора экономики в большой

степени влияют на развитие сельских территорий, так как они выступают в качестве основных работодателей на селе и способны оказывать положительное воздействие на сохранение природы и уход за культурным ландшафтом.

В свою очередь, подчеркивается, что развитие сельских территорий – это капиталоемкий процесс, требующий по-

стоянной государственной поддержки и крупных инвестиций, особенно в случае разработки и внедрения инновационных стратегических подходов [3].

Государственная поддержка представляет собой сложный механизм, обеспечивающий формирование правовых и экономических условий и стимулов для развития деятельности экономических субъектов, включая помощь в обеспечении их финансовыми, материальными и другими видами ресурсов.

Отмечается, что государственная поддержка должна обеспечивать благоприятные условия для функционирования отечественных товаропроизводителей, стимулировать производство высококачественной продукции, а так-

спублике Мордовия, материалы научных публикаций. В качестве основных методов исследования выступили такие, как диалектический, абстрактно-логический и статистико-экономический.

### Результаты исследования и их обсуждение

Аграрный сектор экономики Республики Мордовия развивается довольно интенсивно, он модернизируется и становится более высокотехнологичным. За последние пять лет (с 2015 года по 2019 год) в хозяйствах всех категорий региона стоимость продукции сельского хозяйства возросла с 53554,7 до 72221,5 млн. рублей (на 34,9%) (табл. 1).

**Таблица 1**

Продукция сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий Республики Мордовия, млн. рублей

| Наименование показателя             | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. | 2019 г.<br>к 2015 г., % |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|-------------------------|
| Продукции сельского хозяйства всего | 53554,7 | 58678,5 | 59724,0 | 63662,2 | 72221,5 | 134,9                   |
| в том числе:                        |         |         |         |         |         |                         |
| растениеводства                     | 21989,0 | 25207,3 | 23274,1 | 24558,8 | 30725,2 | 139,7                   |
| животноводства                      | 31565,7 | 33471,2 | 36449,9 | 39103,4 | 41496,3 | 131,5                   |

же повышать конкурентоспособность сельскохозяйственных товаров и услуг, как на внутреннем, так и на внешнем рынках [2].

Соответственно, в этой связи, актуальным является исследование вопросов, связанных с оценкой мер государственной поддержки хозяйствующих субъектов аграрного сектора экономики на региональном уровне.

### Цель исследования

Цель заключается в оценке мер государственной поддержки хозяйствующих субъектов аграрного сектора экономики.

### Материал и методы исследования

Для проведения исследования были использованы данные Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Мордовия, Министерства экономики, торговли и предпринимательства Республики Мордовия, Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ре-

Из данных таблицы также видно, что за анализируемый период стоимость продукции растениеводства в хозяйствах всех категорий возросла на 39,7%, а продукции животноводства – на 31,5%.

В регионе (в хозяйствах всех категорий) за последние пять лет урожайность зерновых и зернобобовых культур в весе после доработки повысилась с 2,32 до 2,78 т с гектара, валовой сбор зерна при этом увеличился с 1039,6 до 1226,6 тыс. т (на 18,0%). За пять исследуемых лет в хозяйствах всех категорий республики производство овощей возросло с 97,1 до 100,3 тыс. т (на 3,3%) [7].

В хозяйствах всех категорий региона за исследуемый период по скоту и птице (в убойном весе) произошел рост с 181,8 до 233,7 тыс. т. (на 28,5%), по валовому производству молока – с 404,3 до 453,1 тыс. т. (на 12,1%). Следует отметить, что в регионе за пять лет надой молока от одной коровы (в крупных и средних сельско-



хозяйственных организациях) возрос с 5755 до 7108 кг (на 23,5%). Вместе с тем, в хозяйствах всех категорий Республики Мордовия на начало 2020 года

Вместе с тем, объемы финансирования сельского хозяйства региона за последние пять лет существенно сократились (табл. 2) [5].

**Таблица 2**

Объемы финансирования сельского хозяйства Республики Мордовия, млн. рублей

| Источник финансирования    | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. | 2019 г.<br>к 2015 г., % |
|----------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|-------------------------|
| Федеральный бюджет         | 2524,4  | 2362,4  | 1947,2  | 2004,2  | 1805,8  | 71,5                    |
| Бюджет Республики Мордовия | 1864,0  | 2105,8  | 763,0   | 1084,8  | 616,4   | 33,1                    |
| Всего                      | 4388,4  | 4468,2  | 2710,2  | 3089,0  | 2422,2  | 55,2                    |

поголовье крупного рогатого скота составляло 200,1 тыс. голов, за пять оно сократилось на 31,6 тыс. голов, а поголовье коров – с 82,2 до 72,8 тыс. голов.

Следует отметить, что в регионе сальдированный финансовый результат организаций по такому виду деятельности как сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство (без субъектов малого бизнеса) в 2019 году составил 5638,6 млн. рублей, только за год произошло увеличение данного показателя на сумму 980,1 млн. рублей. При этом доля прибыльных организаций увеличилась с 89,6 до 90,0%, но вместе с тем 10,0% хозяйствующих субъектов данного вида деятельности, закончило 2019 год с убытком [7].

Отмечено, что эффективность деятельности хозяйствующего субъекта во многом определяется уровнем использования имеющихся ресурсов [4].

В сложившихся условиях возрастает потребность в высококвалифицированных специалистах с инновационным мышлением, которые способны анализировать разные способы и варианты решения возникающих проблем. Вместе с тем, уровень обеспечения сельскохозяйственных организаций региона квалифицированными специалистами составил в 2019 году только 88,4% [1].

Следует отметить, что в Республике Мордовия в соответствии с действующим нормативно-правовым регулированием внедрена целостная система направлений финансирования хозяйствующих субъектов аграрного сектора экономики.

В частности, общий объем финансирования сократился на 44,8%, при этом его объемы за счет регионального бюджета сократились на 66,9%.

При этом следует отметить, что в 2020 году в регионе планируется увеличить объемы финансирования хозяйствующих субъектов аграрного сектора экономики до 3307,0 млн. рублей, в том числе из федерального бюджета – до 2677,0 млн. рублей и из регионального бюджета – до 630 млн. рублей.

В частности, в 2020 году определено выделение субсидий по следующим направлениям:

- субсидирование инвестиционных кредитов, полученных до 1 января 2017 года;

- субсидии на мелиоративные мероприятия и культуртехнические работы (в том числе в рамках федерального проекта «Экспорт продукции АПК»);

- субсидии на реализацию федерального и региональных проектов «Содействие развитию фермерства и кооперации»;

- стимулирующая субсидия (направленная на прирост продукции в приоритетных направлениях: развитие малых форм хозяйствования; производство зерновых и зернобобовых культур, масличных культур, льна-долгунца и (или) конопли, овощей открытого грунта, продукции плодово-ягодных насаждений, включая посадочный материал; закладку и уход за многолетними насаждениями; производство молока; специализированного мясного скотоводства);

- компенсирующая субсидия (направленная на поддержку сельскохозяй-

ственного производства по отдельным подотраслям растениеводства и животноводства: «погектарная поддержка»; на 1 килограмм реализованного и (или) отгруженного сельскохозяйственными товаропроизводителями на собственную переработку коровьего и (или) козьего молока; субсидирование племенного животноводства; субсидирование элитного семеноводства; субсидирование специализированного мясного скотоводства; сельскохозяйственное страхование; гранты научным и образовательным организациям на развитие элитного семеноводства) [5].

Следует отметить, что в современных условиях в качестве эффективного и проверенного механизма, способствующего решению проблем, стоящих перед хозяйствующими субъектами, осуществляющими деятельность в аграрном секторе экономики, выступает программно-целевое регулирование, что объясняется целостной системой его правового, информационного, материального и денежного обеспечения.

В частности, подтверждением служат, показатели эффективности реализации Государственной программы Республики Мордовия развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2025 годы, рассчитанные на основе плановых и фактических данных за исследуемый период, представленные в табл. 3 [6].

Из данных таблицы видно, что эффективность реализации данной Государственной программы оценивается как высокая, при этом, в целом она имеет тенденцию повышения, что свидетельствует о достижении программных целей и обеспечении решения установленных в ней задач. Следовательно, это также может характеризовать программно-целевое регулирование как важнейший механизм, с помощью которого осуществляется увязка стратегического и бюджетного планирования.

На современном этапе реализуется Государственная программа Республики Мордовия «Комплексное развитие сельских территорий на 2020-2025 годы». Она включает подпрограммы: «Создание условий для обеспечения доступным и комфортным жильем сельского населения»; «Создание и развитие инфраструктуры на сельских территориях»; «Развитие рынка труда (кадрового потенциала) на сельских территориях». Ее финансирование за весь период составит 18377,9 млн. рублей, в том числе 1252,7 млн. рублей в 2020 году [5].

Соответственно, это актуально, учитывая довольно сложную социально-экономическую и демографическую ситуацию, сложившуюся на сельских территориях региона, и, безусловно, важно в плане повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности хозяйствующих субъектов аграрного сектора экономики.

**Таблица 3**

Оценка эффективности реализации Государственной программы Республики Мордовия развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2025 годы»\*

| Наименование показателя                                                                                   | 2015 г. | 2017 г. | 2019 г. |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|
| Степень достижения плановых значений целевых показателей (индикаторов)                                    | 1,523   | 1,690   | 3,364   |
| Степень реализации основных мероприятий и достижения ожидаемых непосредственных результатов их реализации | 0,890   | 0,895   | 0,769   |
| Степень соответствия запланированному уровню расходов республиканского бюджета Республики Мордовия        | 0,893   | 0,959   | 0,956   |
| Эффективность использования средств республиканского бюджета Республики Мордовия                          | 0,997   | 0,933   | 0,804   |
| Эффективность реализации Государственной программы в целом                                                | 1,52    | 1,58    | 2,71    |

Примечание. \*В 2015-2017 гг. Государственная программа Республики Мордовия развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы.

### Заключение

В современных условиях для того, чтобы обеспечить повышение эффективности государственной поддержки хозяйствующих субъектов аграрного сектора экономики важно консолидировать финансовые и управленческие ресурсы. При этом, поддержка должна, прежде всего, заключаться в участии в разработке программ финансового оздоровления и модернизации аграрного сектора экономики государственными органами управления всех уровней, при этом, они должны не столько заниматься распоряжением бюджетных средств, сколько принимать активное участие в разработке программ развития аграрного сектора экономики. В данном случае, государство приобретает роль соучастника производственного процесса, осуществляемого предприятиями и организациями аграрного сектора

экономики, проводя его финансирование. Данная система обеспечивает сосредоточение усилий хозяйствующих субъектов аграрного сектора экономики и органов государственного управления на выявлении внутренних резервов и мобилизации внешних источников финансирования.

Таким образом, решение проблемы повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности хозяйствующих субъектов аграрного сектора экономики во многом зависит от уровня государственной поддержки. В качестве важнейшего инструмента в системе мер поддержки в условиях современных экономических реалий можно выделить программно-целевое регулирование, обеспечивающее достижение целей и комплексное решение задач в плане правового, информационного, денежного и материального обеспечения.

### Библиографический список

1. Ерочкина Н.В., Потапова Л.Н. Кадровый потенциал предприятий АПК: состояние и перспективы развития // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 6-1. С. 37-41.
2. Климова Н.В., Шаповалова Г.И. Государственная поддержка в достижении целевых показателей развития сельского хозяйства // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2017. № 130. С. 760-773.
3. Коваленко Е.Г. Обеспечение продовольственной безопасности России на основе устойчивого развития сельских территорий // Фундаментальные исследования. 2017. № 11-1. С. 220-224.
4. Макаркин Н.П., Горина А.П., Алферина О.Н., Корнеева Н.В., Потапова Л.Н. Эффективность использования ресурсного потенциала предприятия: методика оценки // Фундаментальные исследования. 2019. № 11. С. 89-94.
5. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Мордовия. [Электронный ресурс]. URL: <http://agro.e-mordovia.ru>.
6. Министерство экономики, торговли и предпринимательства Республики Мордовия. [Электронный ресурс]. URL: <http://mineco.e-mordovia.ru>.
7. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Мордовия. [Электронный ресурс]. URL: <http://mrd.gks.ru>.

УДК 330.3

**З. М. Ишназарова, И. Н. Семенова, И. А. Ситнова, Р. Ф. Хасанова**

Сибайский филиал ГАНУ «Институт стратегических исследований

Республики Башкортостан», Сибай, e-mail: sibfan@mail.ru;

Сибайский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет», Сибай, e-mail: urfsibsu@mail.ru

**Г. И. Якимбетова**

Сибайский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет», Сибай, e-mail: urfsibsu@mail.ru

## **КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ РАЙОНОВ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)**

**Ключевые слова:** качество жизни, сельское население, эколого-гигиенические факторы, социально-экономическое развитие.

В статье проведен сравнительный анализ качества жизни населения семи районов Республики Башкортостан. В анализируемых районах проживает сельское население, основу экономики составляет сельскохозяйственное производство, кроме этого развита и цветная металлургия. Анализ включал подсчет и определение среднего значения по отдельному показателю, как по району, так и в целом по анализируемому региону, и определение ранга с использованием совокупности показателей социального, экономического и экологического состояния анализируемого района. Районы с развитым горнорудным производством по социально-экономическим показателям находятся в лучшем положении, однако по эколого-гигиеническим показателям именно эти районы располагаются на последнем месте. Таким образом, именно комплексная оценка с учетом максимального количества факторов может показать более полное представление о качестве жизни населения.

**Z. M. Ishnazarova, I. N. Semenova, I. A. Sitnova, R. F. Khasanova**

Sibay branch of Institute of Strategic Research of the Republic of Bashkortostan,

Sibay, e-mail: sibfan@mail.ru;

Sibay Institute (branch) of the Bashkir State University, Sibay, e-mail: urfsibsu@mail.ru

**G. I. Yaksimbetova**

Sibay Institute (branch) of the Bashkir State University, Sibay, e-mail: urfsibsu@mail.ru

## **QUALITY OF LIFE OF THE POPULATION OF RURAL TERRITORIES (ON THE EXAMPLE OF AREAS OF THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN)**

**Keywords:** quality of life, rural population, environmental and hygienic factors, socio-economic development.

The article provides a comparative analysis of the quality of life of the population of seven regions of the Republic of Bashkortostan. In the analyzed regions, the rural population lives, the basis of the economy is agricultural production, in addition, non-ferrous metallurgy is also developed. The analysis included the calculation and determination of the average value for a separate indicator, both for the district and for the analyzed region as a whole, and determination of the rank. Next, the ranks are determined according to the totality of indicators of the social, economic and ecological state of the analyzed area. It should be noted that the regions where non-ferrous metallurgy is developed are in the best position in terms of socio-economic indicators, however, in terms of environmental and hygienic indicators, this area is in last place. Thus, it is a comprehensive assessment taking into account the maximum number of factors that can show a more complete picture of the quality of life of the population.

### **Введение**

В настоящее время вопросы качества жизни населения весьма актуальны для деятельности управленческих служб разного уровня (от административных органов муниципального значения

до властных и законодательных органов региона и всей страны), поскольку повышение качества жизни жителей региона и поддержание тенденций его роста в перспективе является одной из главных целей государства.

Термин «качество жизни» впервые был введен в оборот американским экономистом Д. Гэлбертом в своем труде «Общество изобилия» (1960 г.) [1] и понимается как интегральный показатель уровня благосостояния и благополучия общества, определяющий сохранение и развитие человеческого потенциала страны.

Качество жизни представляет собой понятие, складывающееся из нескольких компонент, которые могут иметь разную значимость в зависимости от специфики региона. На данный показатель оказывает влияние целый комплекс факторов, среди которых наиважнейшее место занимают эколого-экономические, включающие различные характеристики материального благосостояния населения и качества окружающей природной среды в самом широком смысле слова.

**Цель исследования:** апробация разработанной авторами методики анализа качества жизни населения на примере сельских районов Зауральской зоны Республики Башкортостан.

#### **Материал и методы исследования**

Теоретической и методологической базой исследования послужили фундаментальные и прикладные работы отечественных и зарубежных ученых, занимавшихся различными проблемами формирования качества жизни населения [2-6]. Аргументация теоретических положений и полученных выводов осуществлялась на основе применения общенаучных методов (анализ, синтез, сравнение), специфических методов (обобщение и интерпретация научных данных, оценка социально-экономических показателей и развития уровня жизни населения), методов диалектической логики, статистики. Также была использована разработанная авторами методика сравнительной оценки качества жизни районов [7]. Для определения качества жизни сельского населения в качестве исследуемых мы определили семь административных районов Зауралья Республики Башкортостан.

В качестве показателей были выбраны данные официальной статистики, результаты социологического опроса и эколого-гигиенические характери-

сти, полученные в результате собственных исследований.

Был проведен комплексный анализ демографических процессов, состояния здоровья и медицинского обслуживания населения, доступности общего и профессионального образования, обеспеченности жильем, услугами транспорта, связи и бытовыми услугами, услугами культуры, состояния окружающей и социальной среды, уровня доходов населения. Анализ включал подсчет и определение среднего значения по отдельному показателю, как по району, так и в целом по анализируемому региону, и определение ранга. На основании полученных данных проведено нормирование и интегрирование показателей для ранжирования районов по уровню качества жизни. Расчет основан на методе относительных величин, согласно которому показатели, имеющие различную размерность, переведены в относительные нормированные величины. С использованием такой формы оценки можно соизмерять различные оцениваемые районы по степени демографической, экологической и социально-экономической напряженности и выделить районы с благополучной (или кризисной) ситуацией.

#### **Результаты исследования и их обсуждение**

Башкирское Зауралье Республики Башкортостан состоит из семи муниципальных районов: Абзелиловский район, Баймакский район, Бурзянский район, Зианчуринский район, Зилаирский район, Учалинский район, Хайбуллинский район. Всего по Башкирскому Зауралью насчитывается 261,9 тыс. человек, что составляет 6,4 % населения Республики Башкортостан), которые проживают на территории в 31901 км (без учета населения городов Баймак, Учалы, ГО г. Сибай). В анализируемых районах проживает полностью сельское население, основу экономики составляет сельскохозяйственное производство, кроме этого в некоторых районах развиты цветная металлургия (добыча золота, меди, цинка) [7, 8].

Оценка качества жизни населения семи административных районов Республики Башкортостан по комплексу социально-экономических и эколого-гиги-



енических показателей и распределение по рангам (методом ранжирования и интегрирования) представлены на рис. 1.

Ранги были определены на основе 26 социально-экономических и экологических показателей:

1. Численность населения на 10 тыс. кв.км;
2. Индекс промышленного производства (в % к предыдущему году);
3. Инвестиции в основной капитал (в % к предыдущему году);
4. Продукция сельского хозяйства (в % к предыдущему году);
5. Ввод в действие общей площади жилых домов (на 1000 чел.);
6. Оборот розничной торговли в %;
7. Объем платных услуг (в % к предыдущему году);
8. Среднегодовая численность работников предприятий;
9. Среднемесячная заработная плата;
10. Средний уровень безработицы (среднее значение за 2 года);
11. Численность занимающихся в ДЮСШ (на 1000 чел.);
12. Благоустройство жилья в %;
13. – 17. Показатели загрязненности почв валовыми формами Cd, Mn, Fe, Zn, Cu;

18. Количество загрязнений в питьевой воде;

19. Элементный состав волос;

20. Общая заболеваемость населения;

21. Врожденные аномалии;

22. Общая онкологическая заболеваемость;

23. Заболеваемость ВИЧ-инфекцией;

24. Первичная наркологическая заболеваемость;

25. Обеспеченность врачами (на 1000 чел.);

26. Обеспеченность населения койками (на 1000 чел.).

На начальном этапе был проведен анализ с использованием данных официальной статистики, результатов социологического опроса по каждому из вышеперечисленных показателей [9-11], включающий подсчет и определение среднего значения по отдельному показателю, как по району, так и в целом по анализируемому региону, и определение соответствующего ранга. В процессе проведения анализа авторами были изучены результаты эмпирических исследований по показателям 13-26. Далее были определены ранги по совокупности показателей (таблица).

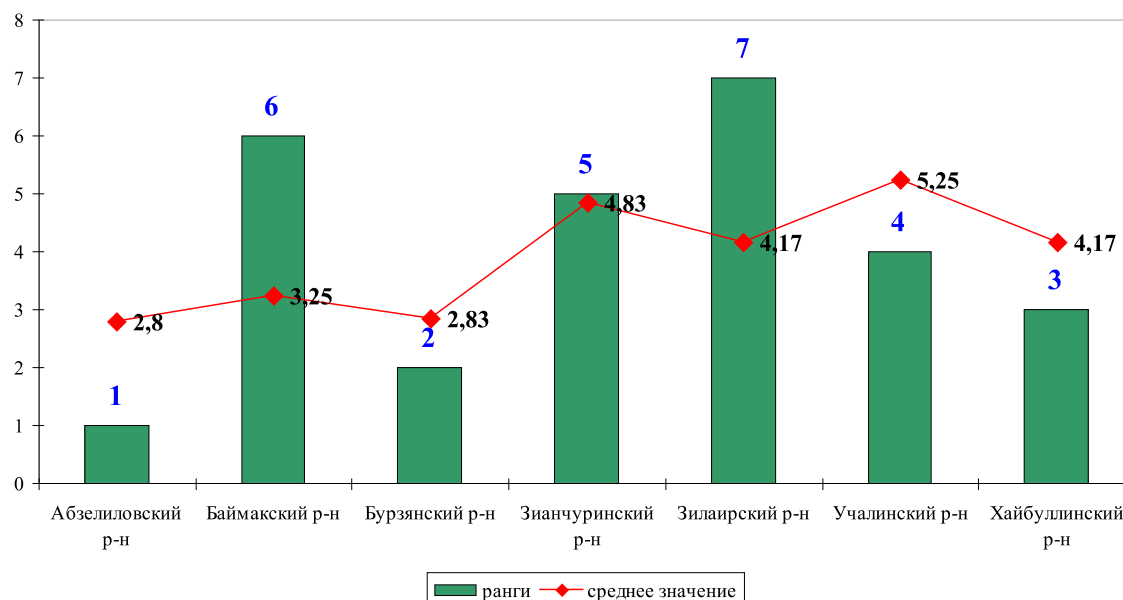


Рис. 1. Оценка качества жизни населения семи административных районов Республики Башкортостан по комплексу социально-экономических и эколого-гигиенических показателей и распределение по рангам (методом ранжирования и интегрирования)

| Наименование<br>района | Показатели |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |                     |       |
|------------------------|------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|---------------------|-------|
|                        | 1          | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | Среднее<br>значение | Ранги |
| Абзеловский            | 3          | 1 | 4 | 6 | 6 | 1 | 3 | 4 | 3 | 3  | 1  | 4  | 2  | 6  | 3  | 2  | 4  | 3  | 2  | 1  | 1  | 2  | 6  | 2  | 7  | 6  | 2,8                 | 1     |
| Баймакский             | 2          | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 5 | 5  | 2  | 5  | 7  | 3  | 7  | 6  | 7  | 7  | 6  | 4  | 4  | 3  | 5  | 3  | 5  | 7  | 3,25                | 6     |
| Бурзянский             | 6          | 5 | 2 | 5 | 1 | 3 | 1 | 7 | 7 | 7  | 7  | 7  | 1  | 5  | 1  | 1  | 1  | 1  | 4  | 6  | 7  | 1  | 1  | 6  | 4  | 2  | 2,82                | 2     |
| Зианчуринский          | 5          | 2 | 6 | 3 | 2 | 5 | 4 | 5 | 4 | 6  | 6  | 2  | 4  | 7  | 2  | 3  | 2  | 2  | 7  | 3  | 5  | 4  | 7  | 5  | 3  | 3  | 4,83                | 5     |
| Зиганский              | 7          | 4 | 5 | 4 | 5 | 6 | 7 | 6 | 6 | 2  | 5  | 6  | 3  | 4  | 4  | 4  | 6  | 4  | 5  | 2  | 3  | 6  | 4  | 7  | 2  | 1  | 4,17                | 7     |
| Учалынский             | 1          | 6 | 7 | 7 | 7 | 4 | 6 | 1 | 1 | 4  | 3  | 3  | 5  | 1  | 5  | 5  | 5  | 5  | 1  | 5  | 6  | 7  | 2  | 4  | 1  | 4  | 5,25                | 4     |
| Хайбуллинский          | 4          | 7 | 3 | 1 | 4 | 7 | 5 | 3 | 2 | 1  | 4  | 1  | 6  | 2  | 6  | 7  | 3  | 6  | 3  | 7  | 2  | 5  | 3  | 1  | 6  | 5  | 4,17                | 3     |



Например, по показателю численности населения на кв. км. Абзелиловский район находится на 3 месте (10,6 тыс. чел./ кв. км.), Баймакский район 2 место (10,1 тыс. чел./ кв. км), Бурзянский район – 6 (3,7 тыс.чел./кв.км), Зианчуринский район – 5 (7,6 тыс.чел./кв.км), Зилаирский район – 7 (2,5 тыс.чел./кв.км), Учалинский район – 1 (15,7 тыс. чел./кв.км), Хайбуллинский район – 4 (7,9 тыс.чел./кв.км).

район – 2 место (102,4%), Зилаирский район – 4 (100,6%), Учалинский район – 6 место (89,4%), Хайбуллинский район – 7 (81,0%).

По инвестициям в основной капитал Абзелиловский район находится на 4 месте со значением 115,1 % к предыдущему году, Баймакский район – 1 место (185,4%), Бурзянский район – 2 место (160,2%), Зианчуринский район – 6 место (95,7%), Зилаирский район – 5 место (102,5%), Учалинский район – 7 место (93,2%), Хайбуллинский район – 3 место (144,2%).

По такому подходу был проведен анализ по всем двадцати шести показателям, после которого были выведены

среднее значение и определен ранг для каждого района.

### Заключение

По итогам обобщения комплекса социально-экономических и эколого-гигиенических показателей (всего 26 показателей) Абзелиловский район получил 1 ранг, Бурзянский – 2, Хайбуллинский – 3, Учалинский – 4, Зианчуринский – 5, Баймакский – 6 и Зилаирский район – 7 (рис. 2).

Необходимо отметить, что те районы, где развита цветная металлургия, по социально-экономическим показателям находятся в лучшем положении, однако по эколого-гигиеническим показателям именно эти районы располагаются на последнем месте. Напри-

мер, Баймакский и Учалинский районы по совокупности первых 12 показателей занимают первые два ранга, однако учет 13-26 показателей значительно снижает их положение в данном рейтинге.

Таким образом, именно комплексная оценка с учетом максимального количества факторов может показать более полное представление о качестве жизни населения. Полученные результаты и усовершенствованная методика могут быть использованы и при анализе других районов Башкортостана и Российской Федерации для составления рекомендаций по мониторингу качества жизни с целью обеспечения демографической, экологической и социально-экономической безопасности региона.

*Работа подготовлена за счет финансового обеспечения выполнения государственного задания «Устойчивое развитие Башкирского Зауралья как единой социально-эколого-экономической системы» ГАНУ «Институт стратегических исследований Республики Башкортостан» на 2020 год (руководитель – Суюндуков Я.Т.).*

### Библиографический список

1. Гелбрейт Д.К. Общество изобилия / Перевод: Г.И. Агафонов, Е.Б. Головляница, И.В. Ногаев, Н.Ю. Суитман, О.С. Шилова, Е.А. Штыркова. Издательство «Олимп – Бизнес», 2018.
2. Стиглиц Д., Сен А., Фитусси Ж.-П. Неверно оценивая нашу жизнь: Почему ВВП не имеет смысла? Доклад Комиссии по измерению эффективности экономики и социального прогресса / пер. с англ. И. Кушнарева; науч. ред. перевода Т. Дробышевская. М.: Изд-во Института Гайдара, 2016. С. 113-115.
3. John F. Helliwell, Richard Layard and Jeffrey D. Sachs. World Happiness Report. UN Sustainable Development Solutions Network. 2019. 140 p.
4. Самуэльсон П.Э. Чистая теория общественных расходов // Вехи экономической мысли. Том 4. Экономика благосостояния и общественный выбор / Под общ. ред. А.П. Заостровцева. СПб.: Экономическая школа, 2004. С. 371–376.
5. Валиахметов Р.М. Социологические подходы к оценке и диагностике человеческого потенциала региона // Вопросы территориального развития. 2018. № 5 (45). С. 8.
6. Валиахметов Р.М., Баймурзина Г.Р., Кадыров С.Х., Ягафарова Д.Г. Социально-экономическое положение и самочувствие населения Республики Башкортостан в условиях экономической нестабильности // Уровень жизни населения регионов России. 2016. № 3 (201). С. 120-136.
7. Ишназаров З.М., Ишназаров Д.У., Семенова И.Н. Анализ социально-экономического положения и качества жизни Зауральской зоны Республики Башкортостан // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2018. № 10 (116). С. 8.
8. Ишназаров Д.У., Ишназарова З.М. Социо-эколого-экономическая оценка качества жизни сельского населения в районах Башкирского Зауралья (по результатам социологических исследований) // Единство. Гражданственность. Патриотизм: сборник научных трудов к 100-летию Республики Башкортостан. 2019. С. 114-118.
9. Хасанова Р.Ф., Суюндуков Я.Т., Семенова И.Н., Рафикова Ю.С., Серегина Ю.Ю. Экологическая опасность загрязнения почв урбанизированных территорий горнорудного региона // Гигиена и санитария. 2019. Т. 98. № 12. С. 1370-1375.
10. Ковтуненко С.В., Суюндуков Я.Т., Семенова И.Н., Хасанова Р.Ф. Экологические проблемы горнодобывающих районов Башкортостана и пути их решения // Устойчивое развитие территорий: теория и практика: материалы IX Всероссийской научно-практической конференции. 2018. С. 196-199.
11. Хасанова Р.Ф., Суюндуков Я.Т., Семенова И.Н., Рафикова Ю.С. Оценка качества питьевой воды горнорудных территорий // Вестник Нижневартского государственного университета. 2019. № 2. С. 104-109.

УДК 338.27

**Е. А. Конников**

Высшая инженерно-экономическая школа Санкт-Петербургского  
Политехнического университета им. Петра Великого, Санкт-Петербург,  
e-mail: konnikov.evgeniy@gmail.com

**О. А. Конникова**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,  
Санкт-Петербург, e-mail: olga.a.konnikova@gmail.com

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА «ХАЙПА» В ДИДЖИТАЛ СРЕДЕ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЕГО МОНЕТИЗАЦИИ**

**Ключевые слова:** Хайп, диджитал среда, теория жизненного цикла, монетизация хайпа, методика монетизации хайпа.

Целью данной статьи является разработка методики монетизации такого явления в современной диджитал среде как «хайп». Анализ научной литературы в областях Science, Technology and Innovation Studies и Media Studies позволил обобщить основные исследовательские вопросы в области изучения хайпа, а также обосновать характерные черты хайпа в диджитал среде и сформулировать основной исследовательский вопрос в данной сфере, а именно: каким образом бизнес может использовать теорию жизненного цикла для того, чтобы монетизировать хайп, оперативно реагируя на стремительный рост популярности в диджитал среде того или иного события или явления? На базе проведенного авторами эмпирического исследования хайп событий и явлений за период с 2016 по 2019 гг. (в формате экспертного опроса в сочетании с анализом данных веб-аналитики ресурсов Яндекс.Вордстат и Google.Trends) авторами был обоснован экономико-математический инструментарий принятия управленческих решений на основе сопоставления прогнозируемого экономического результата от реализации разработанных маркетинговых мероприятий, основанных на хайповых событиях или явлениях, с потенциальными затратами на их реализацию. Проведенное эмпирическое исследование позволило подтвердить авторскую гипотезу о том, что функция снижения популярности хайп запросов может быть эффективно предсказана на основе функции роста, что позволило сформировать методику монетизации хайпа, основанную на прогнозировании потенциальной отдачи от интеграции маркетинговых решений, основанных на тематических семантических конструкциях, соответствующих свойствам хайпа, на ранних этапах его формирования. Приведенная методика носит универсальный характер, и может быть трансформирована под нужды конкретных компаний.

**Е. А. Konnikov**

Higher Engineering and Economics School of St. Petersburg Polytechnic University  
named after Peter the Great, St. Petersburg, e-mail: konnikov.evgeniy@gmail.com

**О. А. Konnikova**

Saint Petersburg State University of Economics, Saint Petersburg,  
e-mail: olga.a.konnikova@gmail.com

## **RESEARCH OF THE INTERNET «HYPE» LIFE CYCLE AND THE POSSIBILITIES OF ITS MONETIZATION**

**Keywords:** Hype, digital environment, hype cycle, hype monetization, hype monetization methods.

The aim of this article is to develop a methodology for monetizing such a phenomenon in the modern digital environment as «hype». The analysis of scientific literature in the fields of Science, Technology and Innovation Studies and Media Studies made it possible to summarize the main research questions in the field of studying hype, as well as substantiate the characteristic features of hype in the digital environment and formulate the main research question: how can business use life cycle theory in order to monetize hype, quickly responding to the rapid growth in popularity of events or phenomena in the digital environment? Based on the empirical study period from 2016 to 2019 (expert survey in combination with the analysis of web analytics data from Yandex.Wordstat and Google.Trends web resources), the authors substantiated the economic and mathematical tools for making managerial decisions based on comparing the projected economic result from the implementation of the developed marketing activities based on hype events or phenomena, with the potential costs of their implementation. The empirical research allowed to confirm the authors' hypothesis that the function of decreasing the popularity of hype requests can be effectively predicted based on the growth function, which made it possible to form a methodology for monetizing hype, based on predicting the potential return on the integration of marketing decisions based on thematic semantic constructions corresponding to the properties hype, in the early stages of its formation. The given methodology is universal and can be transformed to meet the needs of specific companies.



## Введение

На сегодняшний день слово «хайп» прочно вошло в обиход не только активных пользователей интернета, но и специалистов по контент маркетингу, а также ученых, занимающихся вопросами современных форматов коммуникаций в диджитал среде. Понятие «хайп» (от англ. «hype») появилось в 80-е гг. в США в приблизительном значении «внедрение идеи в сознание индивидов путем целенаправленного разогревания интереса к чему-либо». В России термин «хайп» начал широко распространяться в 2017 году. Экспертный совет при Центре творческого развития русского языка определил десять главных слов 2017 года, отдав термину «хайп» третье место (после слов «реновация» и «биткоин»).

Ассоциации с понятием хайп – «истерия», «шумиха», «ажиотаж», «медиавирус». Точное определение данного термина отсутствует, однако, по мнению авторов, наиболее релевантной коннотацией понятия «хайп» можно считать «внезапный всплеск интереса к какому-либо событию или явлению» [1]. Практически в 100 % случаев событие или явление, которое становится «хайповым», зарождается в цифровой среде, возникая, как правило, вокруг каких-либо активных действий, конфликтов, скандалов [2]. При этом каждое хайповое событие или явление характеризуется отличительной от других продолжительностью периодов нарастания и спада интереса. Изучение хайпа помогает компании количественно измерить интерес публики и принимать на основе этого управленческие решения. Данный тезис подводит нас к такому понятию как «жизненный цикл хайпа» (hype cycle), его изучению и будет посвящена данная статья. Таким образом, цель текущего исследования можно сформулировать следующим образом: разработать методику монетизации «хайпа» в интернет-среде используя теорию жизненного цикла хайпа.

## Материал и методы исследования

В научной литературе термин «хайп» возник в области Science, Technology and Innovation Studies в привязке к динамике инновационных процессов [3-5], а конкретно в сфере прогнозирования при-

нятия потребителями технологических инноваций [6-7]. Особое внимание уделялось жизненному циклу хайп технологии. В 1995 году компанией Gartner Inc. была создана теория hype cycle (жизненного цикла хайпа), которая является широко используемой эмпирической кривой для описания того, как бизнес-общество относится к инновационным идеям и каким образом можно предсказать будущее новой технологии [8]. В научной литературе можно найти множество численных и теоретических моделей, связанных с изучением жизненного цикла хайпа [9-13].

Кривая хайпа в форме колокола в первую очередь основана на внезапной, чрезмерно позитивной и иррациональной реакции на внедрение новой технологии. Существует мнение, что за форму кривой отвечают три феномена человеческой природы: тяга к новизне, социальная «заразность» и эвристическое отношение к принятию решений [14].

Современные ученые занимаются изучением базовых состояний жизненного цикла хайпа, а также изменения формы кривой хайпа в зависимости от существующего контекста [9], например, в различных отраслях [35-36], а также отдельно со стороны производителя и потребителя [15]. При этом для исследования используется совокупность экспертных методов и методов контент-анализа [15-17]. Большая часть подобных исследований сконцентрированы в предметной области менеджмента и информационных (мобильных) технологий [8, 18]. Некоторые авторы даже используют теорию жизненного цикла хайпа для описания интереса академического сообщества к технологическим инновациям и прогнозирования количества научных публикаций по определенным тематикам [19].

С развитием диджитал технологий данные исследования были позаимствованы Media Studies для измерения вероятности успеха и продолжительности популярности какого-либо события в интернет-среде [20-24]. При этом ученые задаются следующими вопросами:

– Почему какие-то явления становятся хайповыми в медиа-среде, а какие-то нет? Какие субъекты вовлечены в эти процессы? [25] Ряд специ-



алистов утверждают: чтобы стать хайповым, некое событие должно отвечать общим новостным ценностям, но также должно содержать некоторое нарушение общепринятых социальных норм, быть пригодным для публичных дебатов и, наконец, его должно быть возможно осветить с разных точек зрения [26];

– Какова структура и динамика хайпа? Как долго он длится, какой силы может достичь, по какой траектории распространяется? В том же источнике [26] утверждается, что хайп по какому-либо поводу в интернет-среде начинается с некоего названного «триггерным» события, длится примерно три недели и происходит в несколько, обычно три, волны уменьшающейся интенсивности;

– Какие факторы стимулируют развитие хайпа? Относятся ли они более к эндогенной или экзогенной управляемой активности? [27, 28].

По результатам авторского анализа, хайпу как явлению присущи следующие характеристики [2]:

**1. Скорость распространения, выраженная в степенной зависимости между количеством запросов в основных поисковых системах и временем.** Данная характеристика исходит из того, что «хайповая» новость отличается от обычной «ажиотажной» определённой рекурсивностью. Информационный фон (ноосфера) становится настолько насыщен информацией относительно изучаемого явления, что поводом изучения становится сам факт перенасыщения. Проверить данный факт можно аппроксимировав временные ряды запросов степенной функцией, что будет выполнено далее в рамках данной статьи;

**2. Короткий жизненный цикл хайп-проектов без выраженной стадии «зрелость».** Жизненный цикл хайпового явления включает в себя стадии зарождения, роста и спада, таким образом, фаза зрелости фактически отсутствует: интерес пользователей быстро переключается на что-то новое [29]. Например, если анализировать всплески популярности пользовательских запросов «спиннер» и «Pokemon Go» согласно ресурсу Яндекс.Вордстат, то их жизненный цикл составляет 3 и 4 месяца соответственно и имеет форму пика с резкими подъёмом и спадом;

**3. Широта охвата или освящение исследуемого явления в непрофильных СМИ.** В данном случае под «непрофильными» можно понимать как непрофильные информационные ресурсы единого типа с материнским ресурсом (например, освещение на непрофильных интернет порталах), так и непрофильные информационные ресурсы не единого типа (например, освещение на радио, телевидении и т.д.). Например, рэп-баттл Oxxxymiron vs Dizaster, в одночасье получившей статус «хайпового» в диджитал среде, широко освещался даже по абсолютно «непрофильному» Первому Каналу.

Многие исследования показывают, что помимо взаимодействия в социальных сетях, освещение события в «традиционных» новостных СМИ является важным фактором, которое вызывает максимальную величину хайпа в социальных сетях. [30-32] И наоборот, социальные сети также могут влиять на новостное наполнение традиционных медиа-ресурсов [33]. Безусловно по мере того, как медиа-платформы становятся все более взаимосвязанными, становится необходимым учитывать последствия взаимодействия между различными социальными сетями и типами медиа [31].

Попытка использовать хайповые события в бизнесе видится насколько привлекательной и прибыльной, настолько и рискованной. Это потенциально опасная тактика, поскольку за острым пиком энтузиазма публики к какой-либо теме часто следует резкий период спада [34]. Согласно «классической» теории жизненного цикла хайпа, он последовательно проходит следующие стадии: резкий взлет, пик, падение, стабилизация и плато [14]. Таким образом, основной исследовательский вопрос в рамках данной статьи можно сформулировать следующим образом: каким образом бизнес может использовать теорию жизненного цикла для того, чтобы монетизировать хайп, оперативно реагируя на стремительный рост популярности в интернет-среде того или иного события или явления?

В соответствии с целью данного исследования может быть сформирована укрупненная теоретическая методика

монетизации хайпа в интернет среде, состоящая из следующих этапов [37]:

1. Выявление тематических семантических конструкций, соответствующих приведенным ранее свойствам хайпа, на ранних этапах формирования;

2. Разработка маркетинговых решений, основанных на выявленных тематических семантических конструкциях;

3. Прогноз экономического результата реализации разработанных маркетинговых решений;

4. Принятие управленческого решения относительно целесообразности реализации разработанных маркетинговых решений.

Проработка инструментария для целей реализации каждого из выделенных этапов может являться предметом отдельных исследований. Однако этап 2 в меньшей степени универсализуем, так как обозначенные маркетинговые решения не могут быть обозначены вне привязки к конкретному товару, потребителю или рынку, а также сам процесс разработки носит во многом творческий характер.

Этап 1 связан с процессом автоматизированной обработки естественного текста и/или эвристической обработки информации в интернет-медиа и социальных сетях. В рамках текущего авторского исследования выбор тематических семантических конструкций, соответствующих свойствам хайпа, осуществлялся экспертно. В качестве экспертов выступили 6 активных пользователей российского сегмента интернета (3 мужчины и 3 женщины, средний возраст – 29 лет). Экспертам было необходимо предложить по 20 семантических конструкций, соответствующих свойствам хайпа, и обозначить условный ретроспективный период времени их реализации. Повторяющиеся как минимум 3 раза конструкции составили итоговую выборку:

- 1) «Reebok» (04.02.2019 – 12.02.2019);
- 2) «Хабиб Нурмагомедов» (03.10.2018 – 11.10.2018);
- 3) «Оксимирон Гнойный» (10.08.2017 – 18.08.2017);
- 4) «Шурыгина» (17.02.2017 – 25.02.2017);
- 5) «Пенсионная реформа» (17.02.2017 – 25.02.2017);

6) «Петросян развод» (08.07.2018 – 16.07.2018);

7) «Идов» (22.02.2019 – 02.03.2019);

8) «Соболев» (03.03.2017 – 11.03.2017);

9) «Tramp» (05.11.2016 – 13.11.2016) (Данная семантическая конструкция (поисковый запрос) намеренно анализировалась в неправильном написании);

10) «Он вам не Димон» (22.03.2017 – 30.03.2017);

11) «Дружко» (27.04.2017 – 05.05.2017);

12) «Децл» (30.01.2019 – 07.02.2019);

13) «Dizaster» (12.10.2017 – 20.10.2017);

14) «Руки базуки» (06.12.2017 – 14.12.2017);

15) «Hype camp» (21.09.2017 – 29.09.2017);

16) «Хованский Ларин» (17.03.2016 – 25.03.2016);

17) «Гуф Птаха» (15.02.2018 – 23.02.2018);

18) «Эрик Давидович» (18.02.2016 – 26.02.2016).

Единицами изменения уровня хайпа в данном случае выступают проценты доли запросов относительно локального максимума (p), так как именно данные единицы измерения используются системой Google Trends. Период определен эмпирически, и составляет 9 дней с максимальным значением в 100% на 5-й день. В соответствии с описанными ранее свойствами хайпа и на основе анализа статистики поисковых запросов в системе Google Trends определены локальные максимумы. Пример представлен на рис. 1.

Как можно видеть на нижнем графике, за период в 3,5 года отдельно можно выделить пик, приходящийся на осень 2018 года. На верхнем графике приведено масштабирование данного периода. Структура временного ряда характеризуется 2 ярко выраженными стадиями: экспоненциальный рост и резкое степенное падение. При этом пик является окончанием первой стадии и началом второй.

В рамках этапа 4 предложенной ранее методики монетизации хайпа в интернет среде предлагается использовать одномерный критерий принятия управленческого решения: в том случае если прогнозируемый экономический результат от реализации разработанных

маркетинговых мероприятий ( $R_{sum}$ ) превышает потенциальные затраты ( $Z$ ), принимается решение о реализации данных мероприятий. В случае обратного эффекта данные мероприятия отвергаются. Калькуляция  $Z$  также носит не универсальный характер и в значительной мере дифференцируется в зависимости от предприятия [38]. При этом оценке  $R_{sum}$  полностью посвящен этап 3 сформированной укрупненной методики.

Оценка  $R_{sum}$  может быть универсализирована на основе анализа закономерностей развития хайпа в сети интернет. На приведенном выше графике отчетливо видно, что жизненный цикл хайпа может быть условно разделен на 2 этапа: стремительный рост популярности хайп-запроса и его стремительное падение. Следовательно, данный жизненный цикл может быть описан 2 функциями (роста популярности хайп-запроса и снижения популярности хайп-запроса):

$$\begin{cases} f(a_{p^{inc}}; b^{inc}; n) = p_n^{inc} \\ f(a_{p^{dec}}; b^{dec}; m) = p_m^{dec} \end{cases} \quad (1)$$

где  $p_n^{inc}$  – доля исследуемых поисковых запросов в системе Google Trends относительно локального максимума исследуемых поисковых запросов в рамках этапа стремительного роста (%);

$p_m^{dec}$  – доля исследуемых поисковых запросов в системе Google Trends относительно локального максимума исследуемых поисковых запросов в рамках этапа стремительного снижения (%);

$a^{inc}$  и  $a^{dec}$  – константы;

$b^{inc}$  и  $b^{dec}$  – коэффициенты регрессии;

$n$  – номер соответствующего периода в рамках этапа стремительного роста (в данном исследовании  $n$  [1 – 5]);

$m$  – номер соответствующего периода, в рамках этапа стремительного снижения (в данном исследовании  $m$  [1 – 5]).

В рамках данного исследования выдвигается гипотеза о том, что функция снижения популярности хайп-запроса может быть определена на основе функции роста его популярности. Следовательно, эндогенной переменной выступает соответствующий коэффициент регрессии ( $b^{dec}$ ). Константа  $a^{dec}$  может быть универсализована и определена как условно-среднее значение. Экзогенными переменными в данном случае выступают соответствующий коэффициент регрессии ( $b^{inc}$ ), соответствующая константа ( $a^{inc}$ ) и соответствующий коэффициент детерминации ( $R_{inc}^2$ ). Показателями качества модели в данном случае выступают нормированный  $R^2$ ,  $p$ -значение переменных модели, а также эвристическая оценка распределения остатков и выбросов.

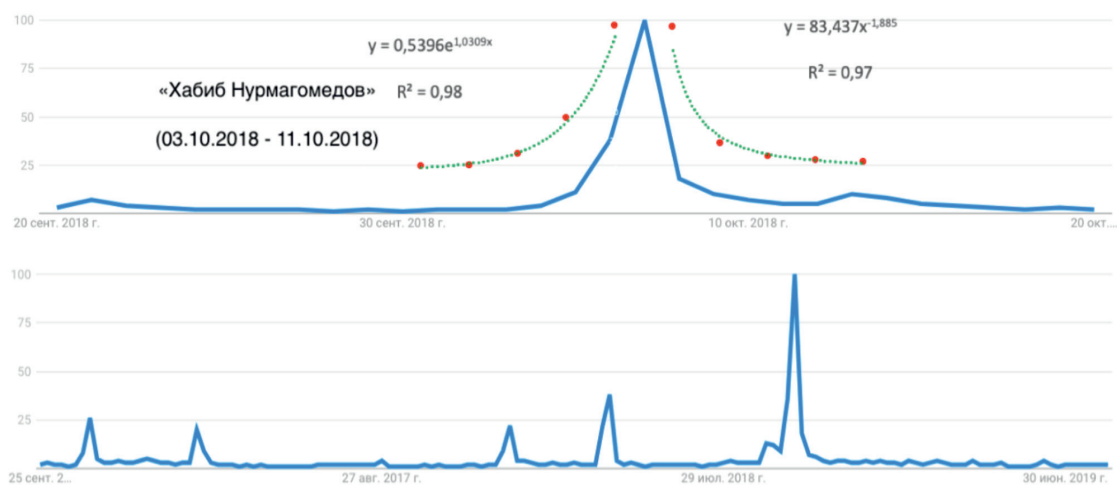
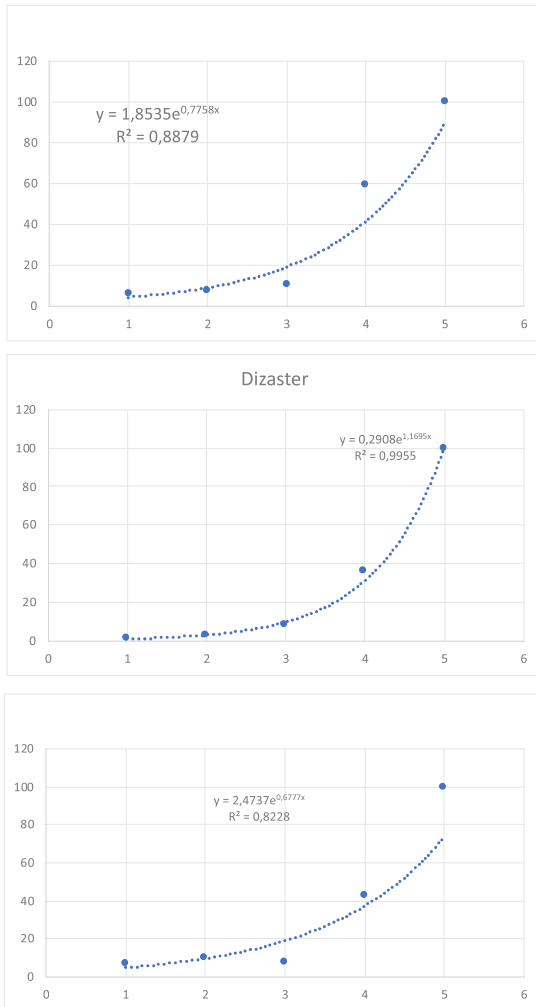


Рис. 1. Примеры статистики поискового запроса «Хабиб Нурмагомедов» (в системе Google Trends)

Фаза роста популярности хайп-запроса



Фаза снижения популярности хайп-запроса

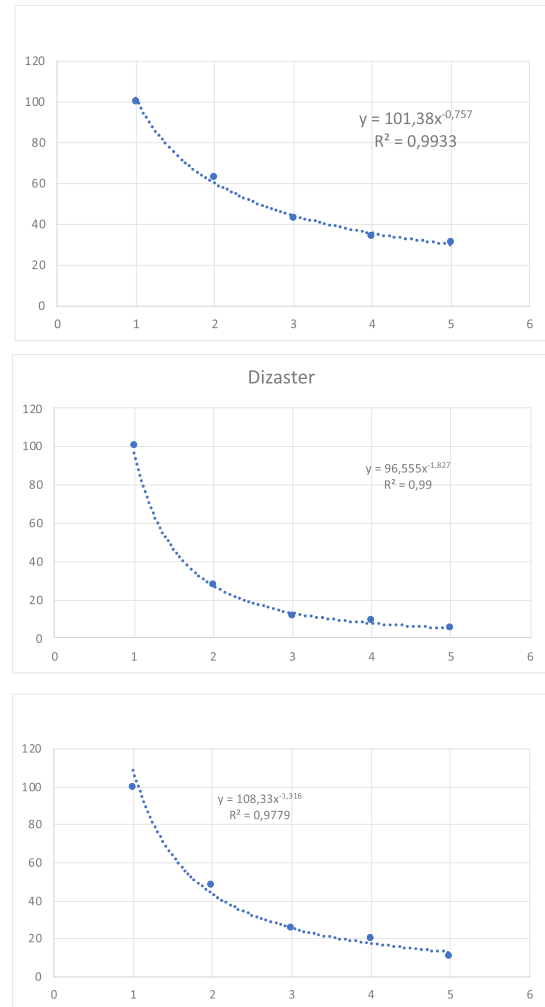


Рис. 2. Примеры функционального описания поисковых запросов

**Результаты исследования  
и их обсуждение**

Исследуемая статистика бралась в рамках дневных интервалов. Безусловно, часовое или минутное распределение было бы более релевантным для целей данного исследования, однако это бы требовало введения дополнительных переменных, которые могли бы значительно усложнить проводимый эксперимент и внести неточности в получаемые результаты. Для каждой из избранных семантических конструкций было сформировано 2 выборки, описывающие период роста и период снижения популярности хайп-запроса. При этом момент завершения периода роста является началом периода снижения. Каждый из 36 полу-

ченных временных рядов описан функцией, имеющей наибольший коэффициент детерминации. На рис. 2 приведено 3 наиболее значимых примера.

Наиболее эффективно фаза роста популярности хайп-запроса описывается экспоненциальной функцией в 100 % случаев, в то время как фаза снижения популярности хайп-запроса также в 100 % случаев наиболее эффективно описывается степенной функцией. Среднее значение коэффициента детерминации для функций, описывающих фазу роста, составляет 0.77 и не опускается ниже 0.55, что указывает на достаточное качество аппроксимации. Для фазы снижения среднее значение данного показателя составляет 0.93, а минимальное –

0.71, что указывает на высокое качество аппроксимации. Полученные данные имеют достаточное качество для тестирования приведенной ранее концептуальной модели.

Результатом проведенного анализа стала следующая модель множественной регрессии:

$$b^{dec} = -0.72 - 1.45 * b^{inc} + 0.79 * R_{inc}^2. \quad (2)$$

В связи с недопустимым р-значением переменной  $a_p^{inc}$  она была исключена. Коэффициент детерминации данной модели составляет 0.78, что указывает на ее высокое качество. Следовательно, эндогенная переменная находится в обратной зависимости от коэффициента регрессии функции роста и в прямой зависимости от коэффициента детерминации функции роста, что не противоречит формальной логике. На рис. 3 представлено сравнение фактических и предсказанных значений, а также верхняя и нижняя границы доверительного интервала.

Как можно видеть, на рис. 3 отсутствуют значимые структурные выбросы, что также указывает на высокое качество модели. Следовательно, подтверждается авторская гипотеза о том, что функция снижения популярности хайп запросов может быть эффективно предсказана на основе функции роста.

Как отмечалось ранее, параметр  $a_p^{dec}$  может быть задан дискретно. В соответствии с проведенным анализом, было установлено, что среднее значение данного показателя составляет 99.18 при

среднем отклонении в 5.7%. Так как данное отклонение является условно допустимым, полученное значение принимается в качестве универсального. Таким образом, функция снижения популярности хайп-запроса примет следующий вид:

$$p_m^{dec} = 99.18 * m^{-0.72 - 1.45 * b^{inc} + 0.79 * R_{inc}^2}. \quad (3)$$

Посредством данного уравнения может быть спрогнозировано снижение популярности хайп-запроса в сети интернет. Однако данная прогностическая величина не имеет прикладной значимости вне привязки к экономическим категориям. Следовательно, необходимо разработать модель конвертации данной величины в описанную ранее величину прогнозируемого экономического результата от реализации разработанных маркетинговых решений ( $R_{sum}$ ).

Как описывалось ранее, драйвером монетизации хайпа является приращение трафика, приходящегося на соответствующие интернет ресурсы компании, использующей хайп события при разработке маркетинговых решений. Интеграция в инструменты продвижения тематических семантических конструкций, соответствующих приведенным свойствам хайпа, на ранних этапах формирования позволит прирастить данный трафик. Таким образом, для оценки  $R_{sum}$  необходимо сформировать инструменты оценки потенциальной конверсии дополнительного трафика, а также конверсии оцениваемой  $p_m^{dec}$  в данный трафик.

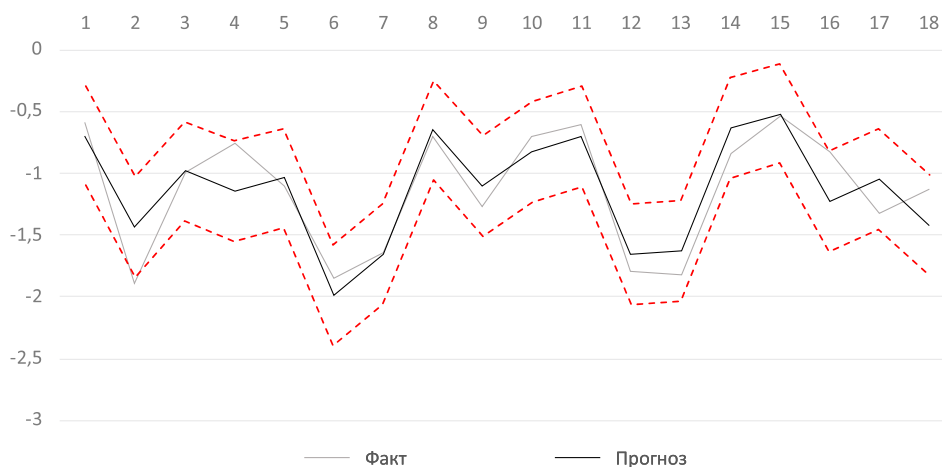


Рис. 3. Соотношение фактических и предсказанных значений  $b^{dec}$



Для целей оценки конверсии прогнозируемой суммарной  $p_m^{dec}$  в дополнительный трафик предлагается ввести условный коэффициент конверсии хайпа ( $k_1^{conv}$ ), отражающий прирост посещений интернет ресурса компании за счет интеграции маркетинговых решений, основанных на выявленных «хайповых» семантических конструкциях. Данный коэффициент может быть определен экспертно или статистически. Базой для применения данного коэффициента может быть номинальное усредненное число посетителей интернет ресурса компании за исследуемый период времени ( $G^{nom}$ ). Данный показатель может быть определен исключительно статистически, и он индивидуален для каждой отдельной компании. Таким образом, модель расчёта прироста потенциального трафика за прогнозируемый период времени ( $G_m$ ) примет следующий вид:

$$G_m = k_1^{conv} * G^{nom} * \sum_1^m p_m^{dec}. \quad (4)$$

Следующим этапом является оценка экономического результата от реализации разработанных маркетинговых решений на основе прогнозируемого прироста потенциального трафика. Для данных целей предлагается ввести дополнительный коэффициент конверсии ( $k_2^{conv}$ ), отражающий долю актов приобретения товара или услуги по результатам посещения интернет ресурса компании. [39-40] Природа данного коэффициента схожа с природой  $k_1^{conv}$ , и он также не может быть универсально определен. Базой для его применения может являться средняя номинальная цена заказа ( $R^{nom}$ ). Расчет  $R_{sum}$  примет следующий вид:

$$R_{sum} = k_2^{conv} * R^{nom} * G_m. \quad (5)$$

Таким образом, решение относительно целесообразности реализации разработанных маркетинговых мероприятий может приниматься на основе истинности следующего неравенства:

$$Z < k_2^{conv} * R^{nom} * k_1^{conv} * G^{nom} * \sum_1^m 99.18 * m^{-0.72-1.45*b^{inc}+0.79*R_{inc}^2}. \quad (6)$$

В случае истинности данного неравенства реализация разработанных маркетинговых решений является целесообразной.

### Заключение

В рамках данной статьи рассматривался феномен хайпа в интернет среде и возможная методология его монетизации. Анализ мирового опыта позволил определить основные свойства хайпа. По результатам эмпирического исследования предложена методика монетизации хайпа, основанная на прогнозировании потенциальной отдачи от интеграции маркетинговых решений, основанных на тематических семантических конструкциях, соответствующих свойствам хайпа, на ранних этапах его формирования. Приведенная методика носит универсальный характер, и может быть трансформирована под нужды конкретных компаний. В рамках дальнейших исследований авторы намерены разработать инструментарий для определения предложенных коэффициентов конверсии  $k_1^{conv}$  и  $k_2^{conv}$ , эмпирически исследовать эффективность предложенного в рамках данной статьи прогностического инструментария, а также исследовать развитие выделенных свойств хайпа и предложить универсальный классификатор хайп-явлений.

### Библиографический список

1. Рашкофф Д. Медиавирус! Как поп-культура тайно воздействует на ваше сознание. М.: Ультра. Культура, 2003. 368 с.
2. Конников Е.А., Конникова О.А. Тренды коммуникационного пространства в цифровой среде: феномен «хайпа». Вторая международная конференция «Управление бизнесом в цифровой экономике»: сборник тезисов выступлений, 21–22 марта 2019 года, Санкт-Петербург / Под общей ред. д.э.н., профессора Аренкова И.А. и к.э.н., доцента Ценжарик М.К. СПб.: ИПЦ СПбГУПТД, 2019. С. 164–166.

3. Phillips F., 2001. *Market-oriented Technology Management: Innovating for Profit in Entrepreneurial Times*. Springer Verlag.
4. Ortt J.R., Schoormans J.P.L. The pattern of development and diffusion of break-through communication technologies. *European Journal of Innovation Management*. 2004. 7 (4). P. 292–302.
5. Routley M., Phaal R., Probert D. Exploring industry dynamics and interactions. *Technological Forecasting & Social Change*. 2013. 80 (6). P. 1147–1161.
6. Windand J., Mahajan V. Marketing Hype: A New Perspective for New Product Research and Introduction. *Journal of Product Innovation Management* 1987:4:43-49.
7. Rogers, E.M., 1962. *Diffusion of Innovations*. Free Press, Glencoe.
8. Fenn J., (Gartner Group, Stamford, CT, 1995) Fenn, J., Rasinko, M., 2011. Understanding Gartner's Hype Cycles. Gartner Inc. (G00214001 <http://www.gartner.com/technology/research/methodologies/hype-cycle.jsp>)
9. Van Lente H., Spitters C., Peine A. Comparing technological hype cycles: Towards a theory. *Technological Forecasting & Social Change* 80 (2013). 1615–1628.
10. Yeon S.-J., Park S.-h., Kim S.-W. 2006. A dynamic diffusion model for managing customer's expectation and satisfaction. *Technological Forecasting & Social Change* 73, 648–665.
11. Verhulst P.F. 1845. *Nouveaux Mémoires de l'Académie Royale Des Sciences et Belles-Lettres de Bruxelles*. 18 p. 1.
12. Bettencourt L.M.A., Kaiser D.I., Kaur J., Castillo-Chavez C., Wojick D.E. 2008. Population modelling of the emergence and development of scientific fields. *Scientometrics* 75, 495–518.
13. Campani M., Vaglio R. 2015. A simple interpretation of the growth of scientific / technological research impact leading to hype-type evolution curves. *Scientometrics* 103, 75–83.
14. Fenn J., Raskino M., 2008. *Mastering the Hype Cycle: How to Choose the Right Innovation at the Right Time*. Harvard Business School Press.
15. Jun S.-P. A comparative study of hype cycles among actors within the socio-technical system: With a focus on the case study of hybrid cars. *Technological Forecasting & Social Change* 79 (2012) 1413–1430.
16. Konrad K. The social dynamics of expectations: the interaction of collective and actor-specific expectations on electronic commerce and interactive television. *Technology Analysis and Strategic Management*. 2006. 18 (3/4). P. 429–444.
17. Alkemade F., Suurs R.A.A. Patterns of expectations for emerging sustainable technologies. *Technological Forecasting & Social Change*. 2012. 79. P. 448–486.
18. Lavine M. 2010. What would A. G. Bell say now? *Science* 329, 1470–1471.
19. Silvestrini P., Amato U., Vettoliere A., Silvestrini S., Ruggiero B. Rate equation leading to hype-type evolution curves: A mathematical approach in view of analysing technology development. *Technological Forecasting & Social Change* 116 (2017) 1–12.
20. Bataev A.V. Analysis and development the digital economy in the world. *Proceedings of the 31<sup>st</sup> International Business Information Management Association Conference*. 2018. P. 61–71.
21. Bataev A.V., Gorovoy A.A., Mottaeva A. Evaluation of the future development of the digital economy in Russia. 2018. *Proceedings of the 32nd International Business Information Management Association Conference*. P. 88–101.
22. Nikolova L.V., Rodionov D.G., Litvinenko A.N. Sustainability of the business in the conditions of globalization. 2017. *Proceedings of the 30th International Business Information Management Association Conference*. P. 417–421.
23. Galimova M., Gileva T., Mukhanova N., Krasnuk L. Selecting the path of the digital transformation of business-models for industrial enterprises. 2019. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*. 497. 1.
24. Zhilenkova E., Budanova M., Bulkho N., Rodionov, D. Reproduction of intellectual capital in innovative-digital economy environment. 2019. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*. 497. 1.
25. Entman R.M., 2003. Cascading activation: contesting the White House's Frame after 9/ 11. *Polit. Commun.* 20, 415–432.
26. Wien C., Elmelund-Præstekær C. An Anatomy of Media Hypes: Developing a Model for the Dynamics and Structure of Intense Media Coverage of Single Issues. *European Journal of Communication*. Volume: 24 issue: 2, page(s): 183-201.
27. Lehmann J., Gonçalves B., Ramasco J. 2012. Dynamical classes of collective attention in twitter. *Proc.* 21st.

28. Oka M., Hashimoto Y., Ikegami T., 2014. Self-organization on social media: endo-exo bursts and baseline fluctuations. PLoS One 9, e109293. DOI: 10.1371/journal.pone.0109293.
29. Ефанов А.А. «Хайпы» в современном поле медиа // Знак: проблемное поле медиаобразования. 2018. № 1 (27). С. 63–69.
30. Bandari R., Asur S., Huberman B.A. 2012. The Pulse of News in Social Media: Forecasting Popularity. In: Proceedings of the Sixth International Conference on Weblogs and Social Media – ICWSM '12.
31. Kim M., Newth D., Christen P. 2013. Modeling dynamics of diffusion across heterogeneous social networks: news diffusion in social media. Entropy 15, 4215–4242. DOI: 10.3390/e15104215.
32. Yang J., Leskovec J. 2010. Modeling information diffusion in implicit networks. In: Proc. – IEEE Int. Conf. Data Mining, ICDM. P. 599–608. DOI: 10.1109/ICDM.2010.22.
33. Hellsten I., Vasileiadou E. 2015. The creation of the climategate hype in blogs and newspapers: mixed methods approach. Internet Res.
34. Dedehayir O., Steinert M., The hype cycle model: A review and future directions, Technological Forecasting & Social Change (2016). DOI: 10.1016/j.techfore.2016.04.005.
35. Панин В.С. Анализ отзывов в сети Интернет как метод оценки потребительской удовлетворенности для российских банков // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2018. № 1. С. 20–30.
36. Головачева К.С., Смирнова М.М. Маркетинговое воздействие на потребителей в экономике знаний // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2018. № 4. С. 272–282.
37. Konnikov E., Konnikova O. Methodology of Hype Monetization in the Internet Environment According to the Life Cycle Theory. SPBPU IDE '19: Proceedings of the 2019 International SPBPU Scientific Conference on Innovations in Digital Economy October 2019 Article No.: 28. P. 1–6.
38. Lebedev O.T., Mokeeva T.V., Rodionov D.G. Matrix structures of science and technology innovations development and implementation trajectory. 2018. Proceedings of the 31st International Business Information Management Association Conference. P. 1759–1768.
39. Demidenko D.S., Kulibanova V.V., Maruta V.G. Using the principles of “digital economy” in assessing the company’s capitalization. 2018. Proceedings of the 31st International Business Information Management Association Conference. P. 6087–6091.
40. Kuladzhi T., Babkin I., Murtazayev S.-A., Golovina T. Digital matrix micro forecast of informational and telecommunicational products cost value. 2017. Proceedings of the 2017 International Conference “Quality Management, Transport and Information Security, Information Technologies”, IT and QM and IS 2017. P. 233–239.

УДК 336.71

**А. В. Корнеева**

ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет»,  
Калининград, e-mail: korallklg@gmail.com

**Г. У. Корнеев**

ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет»,  
Калининград, e-mail: korneev.kgtu@yandex.ru

## КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ: ОРГСТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ

**Ключевые слова:** сетевые коммерческие банки, пространственная структура банка, классификация организационных структур банков, региональная сеть, функционал региональной банковской сети.

Рассмотрены процессы формирования и современное состояние организационной структуры управления современных крупных сетевых коммерческих банков в РФ, в частности, относительно их региональной сети. Анализируются причинно – следственные связи происходящих трансформаций, позиция регулятора. Констатируется изменение «ландшафта» банковских структур в регионах страны. На смену полнокровным бизнес-единицам – филиалам пришли ВСП (внутренние структурные подразделения), часто малочисленные и обычно – без прав реализации необходимых бизнес-функций. Дивизиональные региональные структуры управления более не используются, на смену им пришли линейно-функциональные структуры, с жесткой централизацией функционала. ВСП превращены в «точки продаж», не способные осуществлять полнокровную банковскую бизнес-деятельность. Они полноценно не участвуют в процессах кредитования и финансирования реального сектора экономики в регионах. Все процессы рассмотрения, анализа, оценки и принятия решений осуществляются далеко за пределами региона, будучи централизованными наряду с прочими функциями и вынесенными в Центры, находящиеся часто не в столичных, а менее затратемих городах. Это замедляет скорость и снижает качество финансирования предприятий региона. В силу своего статуса, ВСП неподконтрольны местным структурам ЦБ РФ и, фактически, с ними не контактируют. Исчезает коммуникативная среда банковских сообществ регионов. Молодые люди, стремящиеся к профессиональному карьерному росту в финансово-банковской сфере, уезжают из регионов в столичные города. Для изменения сложившейся ситуации, улучшения качества финансирования реального сектора экономики регионов, сохранения и развития уровня профессиональной подготовки молодых специалистов для финансово-банковской сферы и прекращения их оттока из регионов, необходима определенная реконструкция организационных структур коммерческих банков с перераспределением части бизнес-функционала ближе к потребителям банковских услуг и сокращением затрат на содержание чрезмерного аппарата в головных офисах. Например, создание матричных структур из специалистов разных уровней иерархии и функционала, с делегированием им полномочий по принятию бизнес-решений по активным операциям в конкретном регионе в пределах лимитированных сумм.

**А. V. Korneeva**

Kaliningrad State Technical University, Kaliningrad, e-mail: korallklg@gmail.com

**G. U. Korneev**

Kaliningrad State Technical University, Kaliningrad, e-mail: korneev.kgtu@yandex.ru

## COMERCIAL BANKS: ORGANIZATIONAL STRUCTURAL TRANSFORMATIONS

**Keywords:** network commercial banks, spatial structure of banks, classification of organizational structures of banks, regional network, functionality of a regional banking network.

The processes of formation and the current state of the organizational structure of management of modern large network commercial banks in the Russian Federation, in particular, regarding their regional network are considered. Cause – effect relationships of the ongoing transformations, the position of the regulator are analyzed. The change in the «landscape» of banking structures in the regions of the country is stated. Full-blooded business units – branches were replaced by ISDs (internal structural divisions), often small in number and usually without the rights to implement the necessary business functions. Divisional regional management structures are no longer used, they were replaced by linear-functional structures, with a rigid centralization of functionality. ISDs have been turned into «points of sale» that are unable to carry out full-fledged banking business activities. They do not really participate in the processes of lending and financing the real sector of the economy in the regions. All processes of review, analysis, assessment and decision-making are carried out far outside the region, being centralized along with other functions and transferred to Centers, which are often located not in capital cities, but in less cost-intensive cities. This slows down the speed and reduces the quality of financing for enterprises in the region. Due to their status, the ISDs are not under the control of the local



structures of the Central Bank of the Russian Federation and, in fact, do not contact them. The communicative environment of the banking communities of the regions is disappearing. Young people striving for professional career growth in the financial and banking sector leave the regions for the capital cities. To change the current situation, improve the quality of financing of the real sector of the regional economy, maintain and develop the level of professional training of young specialists for the financial and banking sector and stop their outflow from the regions, a certain reconstruction of the organizational structures of commercial banks is necessary with the redistribution of part of the business functionality closer to the consumers of banking services and a reduction in the cost of maintaining an excessive staff in head offices. For example, the foundation of matrix structure, including experts with different degrees of hierarchy and functional, and delegating of business solutions' authority for active operations to them, in definite region, within the set limits.

### **Введение**

Организационная структура банка, как и любой подобной социально-экономической системы (предприятия, организации, учреждения) является основой его построения и организации деятельности, и отражением стратегического видения руководства трансформации и развития организации. Представляя собой важнейшую внутреннюю ситуационную переменную, организационная структура выполняет роль несущей конструкции предприятия, в значительной степени определяя эффективность его деятельности.

### **Цель исследования**

Целью данного исследования является анализ сложившейся в настоящее время организационной структуры управления федеральных сетевых коммерческих банков в РФ, в частности, форм их регионального присутствия, объемов делегированного функционала в регионы страны, причин и следствий оргструктурной перестройки последних лет в банковском секторе РФ.

### **Материал и методы исследования**

В качестве информационной базы использованы нормативные и проектные документы, статистическая и аналитическая информация Центрального Банка Российской Федерации, монографии, научные статьи, тематические Интернет-ресурсы, информация исследовательских центров, сети Интернет, результаты исследований авторов.

Методы исследования: абстрактно-логический, графо-аналитический, метод опроса, методы сравнения, теоретического обобщения, сопоставления.

### **Результаты исследования и их обсуждение**

Основу банковской системы страны составляют: регулятор – Банк России

(Центральный Банк) и крупные коммерческие банки федерального уровня различной формы собственности.

Отнесем к ним первые 50 кредитных организаций (из 378 единиц по состоянию на 1.09. 2020 г.), по рейтингу Banki.ru [8] с активами более 140 000 млн. руб., которые составляют 93 % активов всей банковской системы [7] и располагают развитой региональной банковской сетью.

Какая же организационная структура в целом характерна в настоящее время для рассматриваемой группы сетевых коммерческих банков? Как можно наиболее корректно охарактеризовать вид организационной структуры, присущей сетевым коммерческим банкам РФ на текущий момент?

Предложенный авторами собирательный вариант классификации организационных структур управления крупных коммерческих банков приведен на рис. 1. Традиционные линейные структуры (однолинейные, многолинейные) встречаются на небольших предприятиях и организациях и вряд ли имеют самостоятельную применимость для банков, тем более сетевых. Однако любая организация имеет линейную структуру управления, как основу, «скелет» организма, на которую затем «наназываются» функциональные составляющие, создавая линейно-функциональную, дивизиональную и временные адаптивные структуры, поэтому данная структура присутствует в классификации на рис. 1, в силу признания ее роли, как «краеугольного камня». Функциональная структура не выделена отдельно, так как практически, в чистом виде не используется, тем более банками, работающими на больших территориях, вопреки мнению ряда авторов [3, 4].

Традиционно, при создании и становлении, банки создают линейно-функциональные организационные структуры,



которые постепенно трансформируются в дивизиональные, путем департаментизации как основной деятельности, так и обслуживающих направлений. Департаменты, осуществляющие руководство основной (клиентской) деятельностью, обычно специализируются: «по работе с крупными клиентами», «по работе с VIP клиентами», «по работе с клиентами малого и среднего бизнеса», «по работе с физическими лицами». При значительном количестве департаментов, они могут быть объединены в «направления» или «блоки»: «корпоративный блок», «розничный блок».

Эти департаменты (или их совокупности) представляют собой достаточно законченный вид «дивизиона», так как обладают выделяемыми им фондами (заработной платы, маркетинга, рекламы), имеют собственные «продуктовые», аналитические, методологические подразделения, утвержденные бизнес-планы и показатели эффективности деятельности и обладают правами распоряжения этими ресурсами и принятия бизнес-решений по осуществлению операций с клиентами в данном направлении деятельности. Техническими исполнителями этих решений являются точки региональной банковской сети. Существуют и другие департаменты ГО, которые также являются центрами прибыли, но ра-

ботают обособленно, самостоятельно, например, «казначейство» или «департамент по работе на финансовых рынках».

Что касается «обслуживающих» направлений деятельности, таких как информационные технологии, кредитно-аналитическая деятельность, юридическое сопровождение, экономическая безопасность, бухгалтерская и операционно-кассовая деятельность, административно-хозяйственная деятельность, то эти департаменты являются «псевдо дивизионами», обладая определенными правами по объему текущих затрат, но не являясь центрами прибыли, то есть по-существу, являются просто функциональными структурными единицами. Такова, в целом, организационная структура головных организаций коммерческих банков.

Вместе с тем, в условиях жесткой рыночной конкуренции коммерческие банки должны постоянно совершенствовать операции, продукты, услуги, расширять возможности дистанционного обслуживания клиентов на базе обновления систем информационных технологий (ИТ). Для адаптации и внедрения новых разработок, в банках создаются временные рабочие группы из специалистов различных подразделений, деятельность которых регламентируется внутренними нормативными документами банков.



Рис. 1. Классификация организационных структур управления кредитных организаций

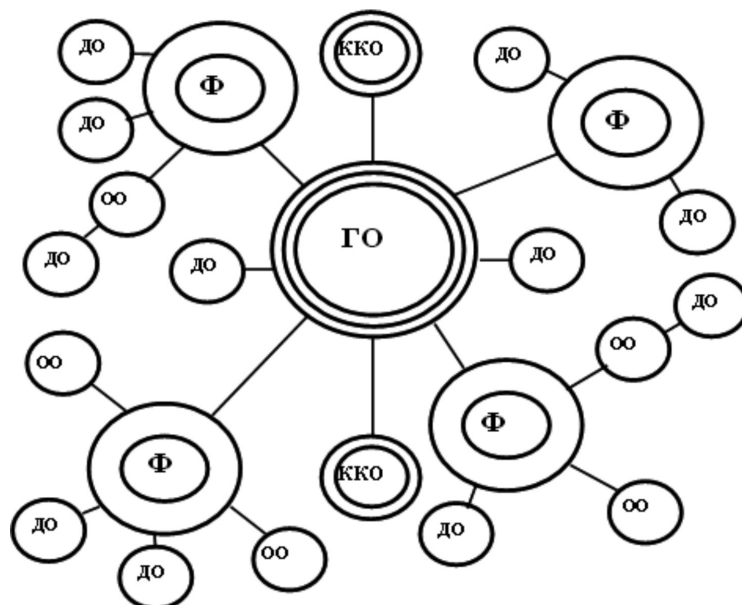


Рис. 2. Пространственная структура крупного коммерческого банка

Из вышеизложенного следует, что на современном этапе развития, коммерческие банки не применяют ту или иную организационную структуру в чистом виде, а используют синтез двух или более вышеприведенных организационных структур. В этой ситуации можно говорить о смешанной организационной структуре банков, имея в виду наличие линейно-функциональной составляющей, дивизиональной, ориентированной на клиентов, с использованием при необходимости адаптивных конструкций, то есть временных матричных оргструктурных образований и проектных групп для решения локальных проблем или реализации отдельных проектов. Такие смешанные структуры оказываются весьма эффективными, поскольку позволяют в большей мере учесть особенности компании и воспользоваться преимуществами различных структур управления. В специальной литературе встречаются и иные названия этой формы, например, комбинированные структуры, множественные структуры [5].

Рассмотрим более подробно структуру региональных банковских сетей.

В соответствии с указаниями ЦБ РФ, банки имеют в своем составе головные офисы (ГО), филиалы (Ф), операционные офисы (ОО), кредитно-кассовые

офисы (ККО), дополнительные офисы (ДО) и операционные кассы вне кассового узла. Каждое из перечисленных подразделений имеет ограничения по территории создания и кругу выполняемых операций. Образец пространственной структуры крупного коммерческого банка приведен на рис. 2.

В настоящее время подготовлен проект положения Банка России «О порядке открытия кредитными организациями (их филиалами) внутренних структурных подразделений в форме дополнительного офиса, порядке внесения сведений о внутренних структурных подразделениях в форму дополнительного офиса в Книгу государственной регистрации кредитных организаций, а также перечне банковских операций, которые вправе осуществлять такое внутреннее структурное подразделение» [1].

Подготовка проекта положения связана с совершенствованием нормативной базы Банка России, регулирующей деятельность внутренних структурных подразделений кредитных организаций (далее – ВСП), включая унификацию их видов. Проект положения предусматривает единственную унифицированную форму ВСП, которые вправе открывать кредитные организации (их филиалы) – дополнительные офисы (далее – ДО) (рис. 3).

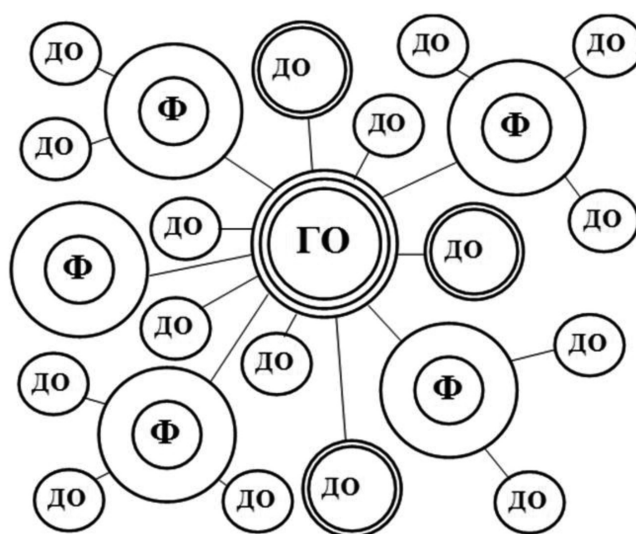


Рис. 3. Проектируемая пространственная структура крупного коммерческого банка

При этом место нахождения дополнительного офиса, а также перечень банковских операций, которые вправе осуществлять дополнительный офис, определяется кредитной организацией (ее филиалом) самостоятельно, в рамках лицензии Банка России на осуществление банковских операций, выданной кредитной организации (положения о филиале). Действие указания будет распространено на кредитные организации, имеющие региональные сети ВСП и реализующие мероприятия по их развитию и оптимизации.

Этим документом Банк России фиксирует де-факто сложившуюся ситуацию со структурой и функциональной организацией региональных сетей крупных кредитных организаций.

Во – первых, клиентская ориентация. В приложении 1 к данному документу приведен перечень операций, предусмотренных для ВСП, которые сгруппированы по принципу «для физических лиц», «для юридических лиц». Это фиксация основополагающего принципа построения организационных структур современных банков – ориентация на клиентов, точнее, на определенный клиентский сегмент. Действительно, банки, реализуя свою основную функцию посредничества на финансовых рынках, имеют четкую клиентскую ориентацию, выстраивая весь спектр организационно-продукто-

технологической деятельности отдельно для категорий клиентов – юридических и физических лиц. Соотношения объемов этой деятельности различны, границы подвижны, в зависимости от стратегической ориентации банка.

Второй принципиальный момент – изменение структуры региональной банковской сети. Банк России принял решение об унификации формы многочисленных ВСП, так как в течение последних лет они стали основной, а иногда и единственной структурной

формой присутствия федеральных банков в регионах. Очевидно, что банкам стало тесно в рамках Положения № 135-И и в отношении допустимого месторасположения различных типов ВСП, и в отношении разрешенного ограниченного функционала, который приходится обходить выдачей расширенных доверенностей, поэтому принятие рассматриваемого проекта Положения, безусловно, повлечет за собой и пересмотр Положения № 135-И [2].

Относительно тенденций построения региональной банковской сети необходимо отметить следующее. Первоначально (в 90-е – 2000-е годы) крупные банки, создавая сети, открывали практически во всех городах страны филиалы и наделяли их достаточным количеством бизнес- функций. Филиалы создавали региональные сети из ДО и ОО,

подчиняясь (при наличии) более крупным структурным центрам в федеральных округах, наделенным еще большим объемом функциональных полномочий и, соответственно, ответственности за результат. Эти структурные единицы, являлись центрами затрат и прибыли, имели определенный набор полномочий по принятию бизнес – решений. Таким образом складывалась дивизиональная региональная организационная структура управления.

Однако за последние 5-7 лет банковский ландшафт в регионах существенно изменился и представляет собой в настоящее время совокупность различ-

ных ВСП: ОО, ККО, ДО. Они пришли на смену филиалам, количество которых значительно сократилось, ограничившись, в основном, городами – миллионниками. На смену Главным Управлениям (ГУ) ЦБ РФ в регионах пришли Отделения ГУ ЦБ, с достаточно ограниченным функционалом.

На рис. 4 показана динамика изменения количества банковских организаций, их филиалов и ВСП в РФ за последние 10 лет, на рис. 5 – динамика относительных показателей количества ВСП и филиалов, приходящихся на один банк. Данные получены из официальной статистики ЦБ РФ [6].

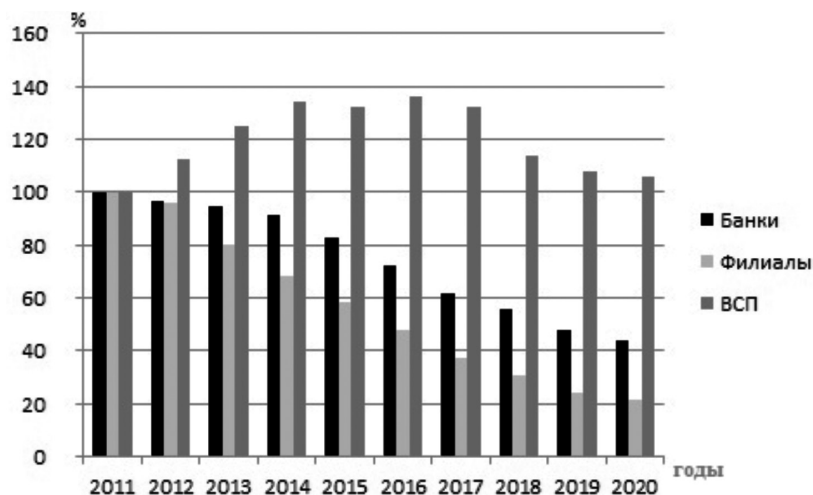


Рис. 4. Динамика изменения количества КО, филиалов, ВСП в РФ

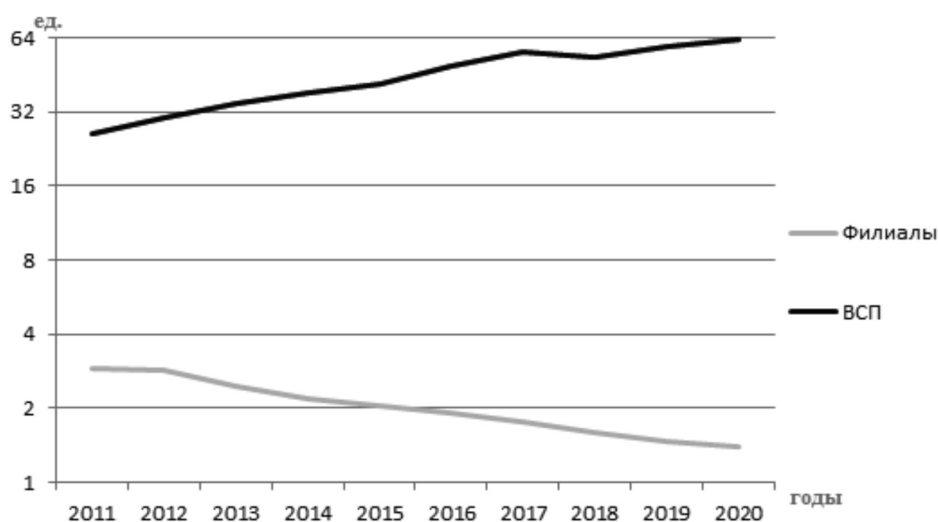


Рис. 5. Динамика изменения количества филиалов и ВСП, приходящихся на 1 КО

ВСП, в силу специфики своего статуса, не подотчетны местным подразделениям ЦБ, а лишь своим головным организациям, поэтому центростремительные силы, в основе которых лежали взаимный разносторонний информационный обмен, подотчетность, подконтрольность, жесткое регулирование на местах со стороны подразделений ЦБ, перестали действовать и, как следствие, постепенно перестало существовать коммуникативное региональное банковское сообщество, в том числе, в виде региональных банковских ассоциаций и союзов.

Эти изменения структуры региональных банковских сетей явились следствием того, что в этот период произошли существенные изменения в организации внутренней деятельности в головных организациях банков. Это касается централизации, в первую очередь, «обслуживающих» функций. Практически во всех крупных банках появились новые оргструктурные единицы – расчетные Центры, которые созданы в различных нестоличных городах, с целью минимизации затрат на их содержание и функционирование. Эти Центры взяли на себя, то есть централизовали, бэк – офисные функции по бухгалтерскому учету, сопровождению клиентских и банковских операций, тем самым позволив сократить профильный персонал в региональных точках и трансформировать их из филиалов в ВСП. Одновременно происходила и происходит централизация и других внутрибанковских функций – кредитных, андеррайтинговых, ИТ – сопровождения, валютного контроля и документарных операций, информационной безопасности, залогового обеспечения, хозяйственной деятельности, что также приводит к сокращению численности персонала в регионах, сокращению объемов реализуемого ВСП функционала.

Эти процессы, в целом, обусловлены необходимостью радикального снижения затрат банков в условиях нестабильной экономики, введения санкционных международных ограничений, затронувших и банковский сектор, растущей конкуренцией и как следствие – снижением банковской маржи. Одновременно происходит бурное развитие информационных технологий, электронной

и компьютерной техники, средств связи, позволяющее технически осуществить подобные проекты централизации, качественную и быструю удаленную обработку и передачу больших массивов информации. Эти же процессы требуют и больших материальных затрат на совершенствование/ развитие/обновление операционных систем и других программно-технологических комплексов банков, особенно в современный период слияний и поглощений, активной реструктуризации всей банковской системы РФ.

Региональные организационные структуры управления дивизионального типа практически изжили себя. Функционально и кадрово обескровленные региональные подразделения постепенно превращаются в «точки продаж».

Данный тезис можно пояснить следующей аргументацией. Эффективность управления организацией во многом зависит от четкого разграничения компетентности отдельных служб (подразделений) и их ответственности. Поэтому скелет управления – его организационная структура – должен обрастать «мускулатурой управления». Это обеспечивают такие нормативные документы, как: положения об отделах и службах, должностные инструкции, где содержится информация о структуре, функциях, правах и ответственности подразделений и их сотрудников. В современных ВСП соотношение прав и обязанностей руководителя в должностной инструкции составляет 10: 50. При этом все права относятся к линейным функциям управления персоналом ВСП, регламентированного выполнения пассивных операций и принятых решений в головной организации – по активным. То есть «ответственность за выполнение бизнес – плана» не имеет второй, уравновешивающей стороны – разрешения на самостоятельное принятие бизнес – решений. Это обуславливает легковесность и нестатусность руководителей ВСП в бизнес – сообществе региона. В отдельных банках централизация функционала приобретает формы практически линейного управления из центра профильными сотрудниками и заместителями руководителей ВСП со стороны функциональных подразделений ГО.



В результате, решения по кредитованию предприятий и организаций, а в итоге – экономики регионов, ставятся в зависимость от скорости прохождения многошагового процесса рассмотрения, анализа, оценки и принятия решения по сделке далеко за пределами региона и напрямую зависят от качества организации и скорости реализации бизнес-процессов в банке и квалификации «многостаночных» специалистов, которые, сконцентрированы в ГО или периферийных Центрах.

К сожалению, не встречается аналитических публикаций о комплексном экономическом эффекте от произведенной «централизации» в банковской системе. Также во всех публично известных случаях реструктуризации, санации и отзыва лицензий у банков, причиной не являлись действия каких-либо региональных структурных подразделений, наделенных реальными полномочиями по принятию решений.

В то же время, негативный эффект ощущают предприятия и организации регионов, т.к. банковская финансовая поддержка бизнеса становится достаточно проблематичной.

### Выводы

1. Сложившаяся организационная структура крупных сетевых коммерческих банков является структурой смешанного типа, комбинированной структурой.

2. Бурное развитие информационных технологий, с одной стороны, и потребность банков в сокращении расходов на содержание и функционирование – с другой, привели к определенной перестройке их организационных структур и беспрецедентной централизации функций управления и бизнес-функций в головных организациях.

3. Дивизиональные региональные организационные структуры исчерпали себя. В регионах данные банки представлены (немногочисленными) филиалами и (многочисленными) ВСП, что

совпадает с видением регулятора и поддерживается им.

5. ВСП становятся «точками продаж». Топ-менеджеры ВСП теряют «узнаваемость» и статусность в бизнес-сообществе регионов, т.к. не имеют реальных прав в реализации бизнес-функций и, в первую очередь, активных операций.

6. ВСП неподконтрольны местным структурам ЦБ РФ и, фактически, с ними не контактируют. Исчезает коммуникативная среда банковских сообществ регионов.

7. Региональным ВУЗам не требуется готовить специалистов для банковской сферы с высшим образованием, т.к. таковые не требуются в «точках продаж».

8. Молодые специалисты, желающие проявить себя в финансово-банковской сфере, покидают регионы и переезжают в столичные города.

Для улучшения качества финансирования реального сектора экономики регионов, сохранения и развития уровня профессиональной подготовки молодых специалистов для финансово-банковской сферы и прекращения их оттока из регионов, создания для них полноценных рабочих мест в родных городах, необходима определенная реконструкция организационных структур коммерческих банков с перераспределением части бизнес-функционала ближе к потребителям банковских услуг, в регионы страны и сокращением затрат на содержание чрезмерного аппарата в головных офисах. Это повысит скорость и качество банковского обслуживания, обеспечит более быстрое внедрение новых, требуемых рынку, банковских продуктов.

В частности, вариантом такого решения могут быть матричные структуры, включающие в себя специалистов разных уровней и функционала (от ВСП до головного департамента), которым (в совокупности) делегируются полномочия по принятию бизнес – решений по активным операциям в конкретном регионе в пределах лимитированных сумм.

### Библиографический список

1. Инструкция Банка России от 2 апреля 2010 г. N 135-И «О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществле-

ние банковских операций» (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/590359/493aff9450b0b89b29b367693300b74a/> (дата обращения: 08.09.2020).

2. Проект Положения Банка России «О порядке открытия кредитными организациями (их филиалами) внутренних структурных подразделений в форме дополнительного офиса, порядке внесения сведений о внутренних структурных подразделениях в форме дополнительного офиса в Книгу государственной регистрации кредитных организаций, а также перечне банковских операций, которые вправе осуществлять такое внутреннее структурное подразделение» (по состоянию на 22.01.2020). [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73340895/> (дата обращения: 11.09.2020).

3. Банковский менеджмент: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. 327 с.

4. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева, Г.Г. Фетисов (и др.); под ред. О.И. Лаврушина. 13-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2020. 632 с.

5. Гольдштейн Г.Я. Основы менеджмента. Учебное пособие, изд 2-е, дополненное и переработанное. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003. 267с.

6. Количественные характеристики банковского сектора Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.cbr.ru/statistics/bank\\_sector/lic/](https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/lic/) (дата обращения: 10.09.2020).

7. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Концентрация активов по банковскому сектору России (действующие кредитные организации). [Электронный ресурс]. URL: [https://www.cbr.ru/statistics/bank\\_sector/review/](https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/review/) (дата обращения: 10.09.2020).

8. Рейтинги банков. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.banki.ru/banks/ratings/> (дата обращения: 11.09.2020).

УДК 314.48

**П. А. Коротков**

ФГБОУ ВО «Поволжский государственный технологический университет»,  
Йошкар-Ола, e-mail: korotp@bk.ru,

**А. Б. Трубянов**

ФГБОУ ВО «Марийский государственный университет», Йошкар-Ола,  
e-mail: trubyantov\_ab@marsu.ru

**Е. А. Загайнова**

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет», Казань,  
e-mail: e.zagaynova@list.ru

**А. И. Зверев**

ФГБОУ ВО «Поволжский государственный технологический университет»,  
Йошкар-Ола, e-mail: zvere.alex@gmail.com

## ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ЧАСТОТЫ САМОУБИЙСТВ ПОД ВЛИЯНИЕМ ПОВСЕДНЕВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

**Ключевые слова:** тенденции изменения частоты самоубийств, наёмные работники, бюджет времени, регионы, регрессия, четырёхдневка.

В статье выявлены тенденции изменения частоты самоубийств под влиянием повседневной деятельности. Метод изучения повседневной деятельности – бюджет времени. Объект исследования – наёмные работники (мужчины, женщины) в трудоспособном возрасте. В результате корреляционно-регрессионного анализа данных 73 регионов России за 2019 г. уточнено «ядро» иерархии занятий в сферах быта и досуга, оказывающих значимое влияние на частоту самоубийств; построены устойчивые предметные регрессионные модели зависимости частоты самоубийств от повседневной деятельности, учитывающие распределение фонда времени в рабочие и выходные дни. Установлено, что универсальный фактор риска самоубийства для работающих по найму мужчин, женщин – затраты времени на труд в домашнем хозяйстве в среднем за рабочий день, за выходной день соответственно. Затраты времени на бытовую деятельность – фактор риска самоубийства для работающих по найму мужчин в среднем за рабочий день и в то же время фактор снижения риска самоубийства – в среднем за выходной день. Затраты времени на посещение культурно-развлекательных и спортивных мероприятий/объектов и затраты времени на работу в корпорациях, органах государственного управления и некоммерческих организациях в среднем за рабочий день – факторы снижения риска самоубийства для работающих по найму женщин. На основе регрессионных моделей предложены приоритеты социальной политики – варианты оптимизации распределения фонда времени, направленные на минимизацию частоты самоубийств. Показано, что возможный переход на «четырёхдневку» с сохранением продолжительности рабочей недели и пропорциональным увеличением рабочего дня не окажет значимого влияния на частоту самоубийств в среднем за рабочий день независимо от пола. Вместе с тем при таком переходе добавится ещё один выходной день с неизвестным распределением фонда времени, что порождает неопределённость и требует дополнительных исследований.

**Р. А. Korotkov**

Volga State University of Technology, e-mail: korotp@bk.ru

**А. Б. Trubyantov**

Mari State University, trubyantov\_ab@marsu.ru

**Е. А. Zagaynova**

Kazan (Volga Region) Federal University, Kazan, e-mail: e.zagaynova@list.ru

**А. И. Zverev**

Volga State University of Technology, e-mail: zvere.alex@gmail.com

## CHANGES IN THE SUICIDE RATE UNDER THE INFLUENCE OF DAILY ACTIVITIES IN RUSSIA

**Keywords:** changes in the suicide rate, employees, time budget, regions, regression, four-day working week.

The article examines the changes in the suicide rate under the influence of daily activities. The method that is used for the study of daily activities is time budget. The object of the research is employees (men and women) of working age. Following the results of the correlation and regression data analysis of 73 Russian regions for 2019, a «core» of the hierarchy of household and leisure activities that significantly influence the suicide rate was made specific; stable subject-specific regression models of the suicide rate dependence on daily activities were made; the models take into account time allocation during working days and weekends. It was established that the universal suicide risk factor for employed men and women is the average time spent on household activities per working day and per day off, respectively. The average time spent on household activities per working day is a suicide risk factor for employed men, and the average time spent on household activities per day off is a factor of suicide risk reduction. The average time spent on attending culture and entertainment and sports events/facilities and average time per working day spent on working in corporations, state administrative bodies and non-profit organizations are factors of suicide risk reduction for employed women. On the basis of regression models the priorities of social policy were suggested – variants of time allocation aimed at minimizing the suicide rate. It is shown that a possible shift to a four-day working week with an increase in the working hours while maintaining weekly hours will not significantly influence the suicide rate on average per working day irrespective of the gender. At the same time, this shift will add another day off with an unknown allocation of time, which generates uncertainty and requires additional research.

### Введение

В данной работе самоубийство рассматривается как социальное явление [1], а повседневная деятельность, на которой отражаются социально-экономические условия [2] – как интегральный фактор самоубийства для работающих по найму. При этом повседневная деятельность работающих по найму операционализуется как бюджет времени – система показателей распределения затрат времени на основные виды деятельности в сферах труда, быта и досуга.

Теоретическая связь самоубийства и повседневной деятельности работающих по найму в сферах труда, быта и досуга [3], получила эмпирическое подтверждение на статистических данных европейских стран и России. Так, в результате регрессионного анализа панельных данных были установлены близкие параметры параболической зависимости частоты самоубийств от средней продолжительности рабочей недели работающих по найму в европейских странах и в России. В европейских странах оптимальная величина средней продолжительности рабочей недели, при которой достигается минимум частоты самоубийств, составила 38,72 часа [4], а в России – 37,99 часов [5].

В контексте изучения связи самоубийства и повседневной деятельности в сферах быта и досуга было выявлено «ядро» иерархии занятий работающих по найму, оказывающих значимое влияние на частоту самоубийств. В результате корреляционного анализа панельных данных было установлено,

что в европейских странах для работающего по найму населения в целом и мужчин в отдельности устойчивым фактором риска самоубийства является продолжительность просмотра телевизора и видео, а для работающих по найму женщин «ядро» представлено как фактором риска самоубийства – продолжительностью ведения домашнего хозяйства, так и фактором снижения риска самоубийства – продолжительностью совместных (коллективных) мероприятий [6]. При этом в России на доступных пространственных данных семи регионов были получены иные результаты [7], которые нельзя считать устойчивыми из-за малой выборки. Оказалось, что в России для работающих по найму мужчин частота самоубийств возрастает с ростом затрат времени на уход за домашним хозяйством, а также на покой и отдых; для работающих по найму женщин – с ростом затрат времени на сон. Несогласованность полученных результатов для европейских стран и России требует уточнения.

### Цель исследования

Цель – построить многофакторные, объединяющие, регрессионные модели зависимости частоты самоубийств для работающих по найму мужчин, женщин, учитывающие как затраты времени на основные виды деятельности как в сфере труда, так и в сферах быта и досуга; оценить последствия возможного перехода на четырёхдневную рабочую неделю.

## Материал и методы исследования

В работе используются агрегированные микроданные Росстата о распределении суточного фонда времени [8] и статистика самоубийств в трудоспособном возрасте по регионам России за 2019 г.

Исходные данные о продолжительности основных видов деятельности в сферах труда, быта и досуга представлены до укрупнения субъектов Российской Федерации (Архангельская область без Ненецкого автономного округа, Ненецкий автономный округ, Тюменская область без автономных округов, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра и Ямало-Ненецкий автономный округ). Из анализа были исключены республики Северного Кавказа (Адыгея, Дагестан, Ингушетия, Карачаево-Черкессия, Кабардино-Балкария, Северная Осетия-Алания, Чечня) из-за ненадежной статистики, а также Хабаровский край, Астраханская, Самарская, Сахалинская области, Республика Тыва из-за возможных манипуляций со статистикой самоубийств [9].

Зависимые прокси переменные (частота самоубийств):

$Y_{wm,i}$  – возрастной коэффициент смертности от самоубийства в трудоспособном возрасте по  $i$ -м субъектам Российской Федерации (на 100000 человек соответствующего возраста и пола), мужчины.

$Y_{wf,i}$  – возрастной коэффициент смертности от самоубийства в трудоспособном возрасте по  $i$ -м субъектам Российской Федерации (на 100000 человек соответствующего возраста и пола), женщины.

Независимые переменные – показатели распределения суточного фонда времени работающих по найму мужчин (индекс  $m$ ), женщин (индекс  $f$ ) в возрасте 15 лет и более в среднем за рабочий день, в среднем за выходной день:

$K110wd_{m,i}$ ,  $K110doff_{m,i}$ ,  $K110wd_{f,i}$ ,  $K110doff_{f,i}$  – работа в корпорациях, органах государственного управления и некоммерческих организациях.

$K2wd_{m,i}$ ,  $K2doff_{m,i}$ ,  $K2wd_{f,i}$ ,  $K2doff_{f,i}$  – производство товаров для собственного конечного использования.

$K3wd_{m,i}$ ,  $K3doff_{m,i}$ ,  $K3wd_{f,i}$ ,  $K3doff_{f,i}$  – оказание неоплачиваемых бытовых услуг членам домохозяйства и семьи.

$K4wd_{m,i}$ ,  $K4doff_{m,i}$ ,  $K4wd_{f,i}$ ,  $K4doff_{f,i}$  – оказание неоплачиваемых услуг по уходу за членами домохозяйства и семьи, в том числе,  $K41119wd_{m,i}$ ,  $K41119doff_{m,i}$ ,  $K41119wd_{f,i}$ ,  $K41119doff_{f,i}$  – уход за детьми и воспитание детей.

$K5wd_{m,i}$ ,  $K5doff_{m,i}$ ,  $K5wd_{f,i}$ ,  $K5doff_{f,i}$  – неоплачиваемый труд волонтеров, стажеров и другие виды неоплачиваемой трудовой деятельности.

$K6wd_{m,i}$ ,  $K6doff_{m,i}$ ,  $K7wd_{f,i}$ ,  $K7doff_{f,i}$  – обучение.

$K71119wd_{m,i}$ ,  $K71119doff_{m,i}$ ,  $K71119wd_{f,i}$ ,  $K71119doff_{f,i}$  – общение и взаимодействие с людьми.

$K72129wd_{m,i}$ ,  $K72129doff_{m,i}$ ,  $K72129wd_{f,i}$ ,  $K72129doff_{f,i}$  – участие в культурных/социальных общественных мероприятиях.

$K74149wd_{m,i}$ ,  $K74149doff_{m,i}$ ,  $K74149wd_{f,i}$ ,  $K74149doff_{f,i}$  – отправвление религиозного культа.

$K81119wd_{m,i}$ ,  $K81119doff_{m,i}$ ,  $K81119wd_{f,i}$ ,  $K81119doff_{f,i}$  – посещение культурно-развлекательных и спортивных мероприятий/объектов.

$K81129wd_{m,i}$ ,  $K81129doff_{m,i}$ ,  $K81129wd_{f,i}$ ,  $K81129doff_{f,i}$  – участие в культурной жизни, хобби, игры и другие виды досуга.

$K83132wd_{m,i}$ ,  $K83132doff_{m,i}$ ,  $K83132wd_{f,i}$ ,  $K83132doff_{f,i}$  – занятия спортом, физические упражнения и связанные с ними виды деятельности.

$K842wd_{m,i}$ ,  $K842doff_{m,i}$ ,  $K842wd_{f,i}$ ,  $K842doff_{f,i}$  – просмотр/прослушивание телевизионных передач и видеозаписей.

$K84149wd_{m,i}$ ,  $K84149doff_{m,i}$ ,  $K84149wd_{f,i}$ ,  $K84149doff_{f,i}$  – использование средств массовой информации.

$K91119wd_{m,i}$ ,  $K91119doff_{m,i}$ ,  $K91119wd_{f,i}$ ,  $K91119doff_{f,i}$  – сон и связанные с ним виды деятельности.

$K93139wd_{m,i}$ ,  $K93139doff_{m,i}$ ,  $K93139wd_{f,i}$ ,  $K93139doff_{f,i}$  – личную гигиену и уход за собой.

Из-за достаточно большой выборки (73 региона) для выявления связей между переменными используются параметрические методы корреляционно-регрессионного анализа [10].

В основе выявления «ядра» иерархии занятий в сферах быта и досуга, оказывающих значимое влияние на частоту самоубийств, лежит диалектико-материалистическое понимание сущности процессов как совокупности устойчивых свойств, которые проявляются в данном



случае в двух разных ситуациях: при распределении суточного фонда времени работающих по найму мужчин, женщин в трудоспособном возрасте: 1) в среднем за рабочий день; 2) в среднем за выходной день.

Вначале строится матрица парных коэффициентов корреляции Пирсона и выявляются статистически значимые связи частоты самоубийств с независимыми переменными в указанных ситуациях. Затем выделяются занятия, статистически значимо связанные с частотой самоубийств и в первой, и во второй ситуациях. Эти занятия формируют «ядро» иерархии занятий.

Первоначальная спецификация моделей множественной регрессии задается, исходя из анализа диаграмм рассеяния и результатов корреляционного анализа. Для отбора наиболее информативных независимых переменных используется метод «пошаговой регрессии с последовательным исключением переменных» [11].

Для выбора оптимальной продолжительности основных видов повседневной деятельности работающих по найму в сферах труда, быта и досуга, при которых обеспечивается минимум частоты самоубийств, используется метод решения задач линейного программирования [11].

При моделировании возможного перехода на «четырёхдневку» рассматривается стрессовый сценарий, при котором продолжительность текущей, главным образом, 5-дневной рабочей недели сохраняется. Тогда рабочее время пятого рабочего дня пропорционально распределяется на четыре рабочих дня, а увеличение продолжительности рабочего дня компенсируется пропорциональным уменьшением продолжительности занятий в свободное время при прочих неизменных затратах времени на остальные виды деятельности. При этом в выходные дни структура и продолжительность занятий не меняется.

### Результаты исследования и их обсуждение

Анализ матрицы парных коэффициентов корреляции Пирсона позволил выявить статистически значимые связи между изучаемыми переменными.

В среднем за рабочий день частота самоубийств для мужчин в трудоспособном возрасте ( $Y_{wm,i}$ ) связана:

1. Положительно:

с  $K2wd_{m,i}$  – затратами времени на производство товаров для собственного конечного использования ( $r = 0,55$ ;  $p = 0,05$ );

с  $K3wd_{m,i}$  – затратами времени на оказание неоплачиваемых бытовых услуг членам домохозяйства и семьи ( $r = 0,25$ ;  $p = 0,05$ );

с  $K4wd_{m,i}$  – затратами времени на оказание неоплачиваемых услуг по уходу за членами домохозяйства и семьи ( $r = 0,31$ ;  $p = 0,05$ ),

в том числе, с  $K41119wd_{m,i}$  – затратами времени на уход за детьми и воспитание детей ( $r = 0,25$ ;  $p = 0,05$ ).

В среднем за выходной день частота самоубийств для мужчин в трудоспособном возрасте ( $Y_{wm,i}$ ) связана:

1. Положительно:

с  $K2doff_{m,i}$  – затратами времени на производство товаров для собственного конечного использования ( $r = 0,50$ ;  $p = 0,05$ ).

2. Отрицательно:

с  $K3doff_{m,i}$  – затратами времени на оказание неоплачиваемых бытовых услуг членам домохозяйства и семьи ( $r = -0,37$ ;  $p = 0,05$ ).

$K81119doff_{m,i}$  – затратами времени на посещение культурно-развлекательных и спортивных мероприятий/объектов ( $r = -0,53$ ;  $p = 0,05$ ).

$K83132doff_{m,i}$  – затратами времени на занятия спортом, физические упражнения и связанные с ними виды деятельности ( $r = -0,32$ ;  $p = 0,05$ ).

$K93139doff_{m,i}$  – затратами времени на личную гигиену и уход за собой ( $r = -0,24$ ;  $p = 0,05$ ).

Таким образом, связь частоты самоубийств с затратами времени работающих по найму мужчин в трудоспособном возрасте на производство товаров для собственного конечного использования ( $K2_{m,i}$ ), на оказание неоплачиваемых бытовых услуг членам домохозяйства и семьи ( $K3_{m,i}$ ) проявляется в сразу двух ситуациях: в среднем за рабочий день, за выходной день. Соответственно, указанные занятия составляют «ядро» иерархии занятий для работающих по найму мужчин в трудоспособном возрасте.

Коэффициент корреляции между частотой самоубийств и затратами времени работающих по найму мужчин в трудоспособном возрасте на производство товаров для собственного конечного использования ( $K2_{m,i}$ ) сохраняет свой знак независимо от ситуации; различие между коэффициентами корреляции в разных ситуациях незначительно ( $p = 0,68$ ). С ростом затрат времени на производство товаров для собственного конечного использования частота самоубийств возрастает. Это согласуется с результатами, полученными ранее для России [7] и европейских стран [6]. Фактически речь идет о труде в домашнем хозяйстве (выращивании сельскохозяйственных и огородных культур; разведении животных на фермах; охоте, ловле дичи; ловле рыбы, строительстве и др.). Обозначенный ещё в 2009 г. вектор на индивидуализацию и всё большее «одомашнивание» досуга россиян [12] свидетельствует о сужении среды общения и сокращении присутствия в социуме. В свою очередь, нарастание отчужденности человека от общества, одиночество – факторы, провоцирующие суицидальное поведение [13; 14: 61].

Коэффициент корреляции между частотой самоубийств и затратами времени работающих по найму мужчин в трудоспособном возрасте на оказание неоплачиваемых бытовых услуг членам домохозяйства и семьи ( $K3_{m,i}$ ) меняет свой знак в зависимости от ситуации. В среднем за рабочий день с ростом затрат времени на оказание неоплачиваемых бытовых услуг членам домохозяйства и семьи частота самоубийств растет, а в среднем за выходные дни – снижается. Это может быть связано с тем, что в рабочие дни рутинная бытовая деятельность угнетает, способствуя хронической усталости, депрессии (факторам риска самоубийства) [7], а в выходные дни, напротив, помогает структурировать вне рабочее время – выступает в качестве средства отвлечения от скуки и пустоты жизни (факторов риска самоубийства).

В среднем за рабочий день частота самоубийств для женщин в трудоспособном возрасте ( $Y_{wf,i}$ ) связана:

1. Положительно:

с  $K2wd_{f,i}$  – затратами времени на производство товаров для собствен-

ного конечного использования ( $r = 0,34$ ;  $p = 0,05$ );

с  $K4wd_{f,i}$  – оказание неоплачиваемых услуг по уходу за членами домохозяйства и семьи ( $r = 0,36$ ;  $p = 0,05$ ),

в том числе, с  $K41119wd_{f,i}$  – уход за детьми и воспитание детей ( $r = 0,36$ ;  $p = 0,05$ ).

$K72129wd_{f,i}$  – участие в культурных/социальных общественных мероприятиях ( $r = 0,23$ ;  $p = 0,05$ ).

$K91119wd_{f,i}$  – сон и связанные с ним виды деятельности ( $r = 0,35$ ;  $p = 0,05$ ).

2. Отрицательно:

с  $K81119wd_{f,i}$  – посещение культурно-развлекательных и спортивных мероприятий/объектов ( $r = -0,37$ ;  $p = 0,05$ ).

В среднем за выходной день частота самоубийств для женщин в трудоспособном возрасте ( $Y_{wf,i}$ ) связана:

1. Положительно:

с  $K2doff_{f,i}$  – затратами времени на производство товаров для собственного конечного использования ( $r = 0,28$ ;  $p = 0,05$ ).

2. Отрицательно:

с  $K81119doff_{f,i}$  – затратами времени на посещение культурно-развлекательных и спортивных мероприятий/объектов ( $r = -0,37$ ;  $p = 0,05$ ).

с  $K93139doff_{m,i}$  – затратами времени на личную гигиену и уход собой, включая сон и связанные с ним виды деятельности ( $r = -0,31$ ;  $p = 0,05$ ).

Таким образом, связь частоты самоубийств с затратами времени работающих по найму женщин в трудоспособном возрасте на производство товаров для собственного конечного использования ( $K2_{f,i}$ ), а также на посещение культурно-развлекательных и спортивных мероприятий/объектов ( $K81119_{f,i}$ ) проявляется в двух ситуациях: в среднем за рабочий день, за выходной день. Соответственно, указанные занятия составляют «ядро» иерархии занятий работающих по найму женщин в трудоспособном возрасте.

Коэффициент корреляции между частотой самоубийств и затратами времени работающих по найму женщин в трудоспособном возрасте на производство товаров для собственного конечного использования ( $K2_{f,i}$ ) сохраняет свой знак независимо от ситуации; различие между коэффициентами корреляции в раз-

ных ситуациях незначимо ( $p = 0,69$ ). Теоретическое объяснение корреляционной связи то же, что и для мужчин.

Коэффициент корреляции между частотой самоубийств и затратами времени работающих по найму женщин в трудоспособном возрасте на посещение культурно-развлекательных и спортивных мероприятий/объектов ( $K81119_{f,i}$ ) сохраняет свой знак независимо от ситуации; различие между коэффициентами корреляции в разных ситуациях незначимо ( $p = 1$ ). С ростом продолжительности затрат времени на посещение культурно-развлекательных и спортивных мероприятий/объектов частота самоубийств снижается. Действительно, активность вне дома придаёт социальной жизни наибольшую полноту [12: 71], а культурно-развлекательные мероприятия, направленные на удовлетворение физиологических (потребности в отдыхе, движении, чистом воздухе), социальных (потребности в общении, причастности, сопереживании и др.) и культурных потребностей (в образовании, духовном развитии, освоении художественных ценностей и др.), а также спортивные мероприятия сплачивает большое количество людей по общим интересам [15]. В свою очередь, тесная связь людей на основе общности интересов, целей, задач – фактор снижения риска самоубийства [13].

Визуальный анализ диаграмм рассеяния позволил предположить возможное наличие нелинейной, параболической, связи между частотой самоубийств и затратами времени работающих по найму мужчин в трудоспособном возрасте на работу в корпорациях, органах государственного управления и некоммерческих организациях ( $K110wd_{m,i}$ ) в среднем за рабочий день (индекс корреляции  $I = 0,36$ ,  $p = 0,05$ ). Параболическая форма связи согласуется с результатами предыдущих исследований, полученных на панельных данных по субъектам Российской Федерации за 2000-2017 гг. [5]. Вместе с тем для работающих по найму женщин в трудоспособном возрасте можно предположить лишь наличие линейной связи частоты самоубийств с затратами времени на работу в корпорациях, органах государственного управления и не-

коммерческих организациях ( $K110wd_{f,i}$ ) в среднем за рабочий день ( $r = -0,36$ ,  $p = 0,05$ ). По-видимому, параболическая форма связи не успевает реализоваться на эмпирических данных.

### Моделирование и прогнозирование

В первоначальную спецификацию моделей регрессии включались независимые переменные в сферах быта и досуга, составляющие «ядро» иерархии занятий, а также независимая переменная, характеризующая затраты времени на работу в корпорациях, органах государственного управления и некоммерческих организациях ( $K110wd_{m,i}$ ,  $K110wd_{f,i}$ ) с учётом формы предполагаемой связи (параболическая связь для мужчин; линейная – для женщин).

После применения метода «пошаговой регрессии с последовательным исключением переменных» были получены окончательные спецификации регрессионных моделей зависимости частоты самоубийств для мужчин (табл. 1), женщин (табл. 2) в трудоспособном возрасте.

Все модели статистически значимы; коэффициенты при независимых переменных имеют ожидаемые знаки. Регрессионная модель (3) обладает наивысшим качеством ( $R^2 = 0,41$ ) и наименьшим остаточным среднеквадратичным отклонением ( $s = 15,50$ ).

В объединённую модель (3), учитывающую распределение фонда времени в рабочие и выходные дни, вошли затраты времени на производство товаров для собственного конечного использования в среднем за рабочий день ( $K2wd_{m,i}$ ), затраты времени на оказание неоплачиваемых бытовых услуг членам домохозяйства и семьи в среднем за рабочий день ( $K3wd_{m,i}$ ) и за выходной день ( $K3doff_{m,i}$ ). При этом, наибольшее влияние на частоту самоубийств оказывает переменная  $K2wd_{m,i}$ , а переменные  $K3wd_{m,i}$  и  $K3doff_{m,i}$  практически уравнивают друг друга. Затраты времени на работу в корпорациях, органах государственного управления и некоммерческих организациях в среднем за рабочий день ( $K110wd_{m,i}$ ) и «квадрат» этих затрат ( $K110^2wd_{m,i}$ ) в окончательную спецификацию модели не вошли.

**Таблица 1**

Коэффициенты моделей регрессии (зависимая переменная  $Y_{wm,i}$ )

| Независимые переменные                           | Оценки коэффициентов | Коэффициент детерминации $R^2$ | Остаточное среднееквадратичное отклонение $s$ |
|--------------------------------------------------|----------------------|--------------------------------|-----------------------------------------------|
| В среднем за рабочий день (1)                    |                      |                                |                                               |
| $C$                                              | 16,03***             | 0,30                           | 16,57                                         |
| $K2wd_{m,i}$                                     | 0,75***              |                                |                                               |
| В среднем за выходной день (2)                   |                      |                                |                                               |
| $C$                                              | 38,64**              | 0,29                           | 16,85                                         |
| $K2doff_{m,i}$                                   | 0,22***              |                                |                                               |
| $K3doff_{m,i}$                                   | -0,21**              |                                |                                               |
| В среднем за рабочий день и за выходной день (3) |                      |                                |                                               |
| $C$                                              | 47,95***             | 0,41                           | 15,50                                         |
| $K2wd_{m,i}$                                     | 0,52***              |                                |                                               |
| $K3wdf_{m,i}$                                    | 0,39**               |                                |                                               |
| $K3doff_{m,i}$                                   | -0,35***             |                                |                                               |

Примечание: \*, \*\*, \*\*\* – значимость на 10, 5 и 1 %-м уровне соответственно.

**Таблица 2**

Коэффициенты моделей регрессии (зависимая переменная  $Y_{wf,i}$ )

| Независимые переменные                      | Оценки коэффициентов | Коэффициент детерминации $R^2$ | Остаточное среднее квадратичное отклонение $s$ |
|---------------------------------------------|----------------------|--------------------------------|------------------------------------------------|
| В среднем за рабочий день (4)               |                      |                                |                                                |
| $C$                                         | 4,90***              | 0,21                           | 3,56                                           |
| $K2wd_{fi}$                                 | 0,09**               |                                |                                                |
| $K81119wd_{fi}$                             | -1,37***             |                                |                                                |
| В среднем за выходной день (5)              |                      |                                |                                                |
| $C$                                         | 7,70***              | 0,14                           | 3,68                                           |
| $K81119doff_{fi}$                           | -0,17***             |                                |                                                |
| В среднем за рабочий и за выходной день (6) |                      |                                |                                                |
| $C$                                         | 15,44***             | 0,25                           | 3,47                                           |
| $K2doff_{fi}$                               | 0,03**               |                                |                                                |
| $K81119wd_{fi}$                             | -1,19**              |                                |                                                |
| $K110wd_{fi}$                               | -0,03**              |                                |                                                |

Примечание: \*, \*\*, \*\*\* – значимость на 10, 5 и 1 %-м уровне соответственно.

Все модели статистически значимы; коэффициенты при независимых переменных имеют ожидаемые знаки. Регрессионная модель (6) обладает наивысшим качеством ( $R^2 = 0,25$ ) и наименьшим остаточным среднеквадратичным отклонением ( $s = 3,47$ ).

В объединенную модель (6), учитывающую распределение фонда времени в рабочие и выходные дни, вошли затраты времени на производство товаров для собственного конечного

использования в среднем за выходной день ( $K2doff_{f,i}$ ), затраты времени на посещение культурно-развлекательных и спортивных мероприятий/объектов в среднем за рабочий день ( $K81119wd_{f,i}$ ), а также затраты времени на работу в корпорациях, органах государственного управления и некоммерческих организациях в среднем за рабочий день ( $K110wd_{f,i}$ ). Наибольшее влияние на частоту самоубийств оказывает переменная  $K81119wd_{f,i}$ ,



а переменные  $K2doff_{f,i}$  и  $K110wd_{f,i}$  уравновешивают друг друга.

Объединенные регрессионные модели (3, 6) являются удовлетворительными предметными моделями, устойчивыми относительно вариации исходных данных, но из-за невысоких коэффициентов детерминации ( $R^2$ ) дают большие погрешности при прогнозировании.

### Оптимизация распределения фонда времени для сокращения частоты самоубийств

Критерий оптимальности – достижение минимума целевой функции – частоты самоубийств.

Ограничения, которым должны удовлетворять переменные (мин.):

Для модели (3):  $0,019 \leq K2wd_{m,i} \leq 69,71$ ;  $28,62 \leq K3wd_{m,i} \leq 97,2$ ;  $95,62 \leq K3doff_{m,i} \leq 189,26$ .

Для модели (6):  $6,32 \leq K2doff_{f,i} \leq 148,97$ ;  $0 \leq K81119wd_{f,i} \leq 110,94$ ;  $326,25 \leq K110wd_{f,i} \leq 486,23$ .

В качестве ограничений для переменных  $K2wd_{m,i}$ ,  $K3wd_{m,i}$ ,  $K3doff_{m,i}$ ,  $K2doff_{f,i}$ ,  $K110wd_{f,i}$  приняты наименьшие и наибольшие значения этих переменных из изучаемой выборки. Минимальное значение переменной  $K81119wd_{f,i}$  (затраты времени на посещение культурно-развлекательных и спортивных мероприятий/объектов) может быть больше или равно нулю, то есть этот вид деятельности, входящий в свободное время, может отсутствовать вовсе, при этом второе ограничение может составлять наибольшую величину суммы затрат времени на культурные мероприятия, досуг, средства массовой информации

и занятия спортом из выборки, поскольку, безусловно, является положительной, с точки зрения общества, деятельностью.

Оптимальные значения продолжительности изучаемых видов деятельности составили:

Для модели (3): затраты времени на производство товаров для собственного конечного использования в среднем за рабочий день  $K2wd_{m,i} = 0,02$  мин.; затраты времени на оказание неоплачиваемых бытовых услуг членам домохозяйства и семьи в среднем за рабочий день  $K3wd_{m,i} = 27$  мин.; затраты времени на оказание неоплачиваемых бытовых услуг членам домохозяйства и семьи в среднем за выходной день  $K3doff_{m,i} = 167$  мин.; частота самоубийств  $Y_{wm,i} = 0$  случаев на 100000 мужчин в трудоспособном возрасте.

Для модели (6): затраты времени на производство товаров для собственного конечного использования в среднем за выходной день  $K2doff_{f,i} = 6$  мин.; затраты времени на посещение культурно-развлекательных и спортивных мероприятий/объектов в среднем за рабочий день  $K81119wd_{f,i} = 5$  мин.; затраты времени на работу в корпорациях, органах государственного управления и некоммерческих организациях в среднем за рабочий день  $K110wd_{f,i} = 326$  мин., частота самоубийств  $Y_{wf,i} = 1,1$  случая на 100000 женщин в трудоспособном возрасте.

### Оценка последствий перехода на «четырёхдневку»

Результаты моделирования перехода на «четырёхдневку» представлены в табл. 3.

Таблица 3

Коэффициенты моделей регрессии (переход на «четырёхдневку»)

| Независимые переменные                                        | Оценки коэффициентов | Коэффициент детерминации $R^2$ | Остаточное среднееквадратичное отклонение $s$ |
|---------------------------------------------------------------|----------------------|--------------------------------|-----------------------------------------------|
| Зависимая переменная $Y_{wm,i}$ в среднем за рабочий день (7) |                      |                                |                                               |
| $C$                                                           | 16,03***             | 0,30                           | 16,57                                         |
| $K2wd_{m,i}$                                                  | 0,75***              |                                |                                               |
| Зависимая переменная $Y_{fm,i}$ в среднем за рабочий день (8) |                      |                                |                                               |
| $C$                                                           | 4,83***              | 0,22                           | 3,53                                          |
| $K2wd4_{fi}$                                                  | 0,15***              |                                |                                               |
| $K81119wd4_{fi}$                                              | -2,29***             |                                |                                               |



Все модели статистически значимы; коэффициенты при независимых переменных имеют ожидаемые знаки.

В среднем за рабочий день для работающих по найму мужчин в трудоспособном возрасте переход на «четырёхдневку» по стрессовому сценарию, т.е. при неизменной продолжительности рабочей недели с увеличением продолжительности рабочего дня, не оказал влияния на частоту самоубийств (модель 7). По-прежнему, частота самоубийств зависит от  $K2wd_{m,i}$  (затраты времени производство товаров для собственного конечного использования), т.е. от продолжительности труда в домашнем хозяйстве.

Вместе с тем в среднем за рабочий день для женщин в трудоспособном возрасте переход на «четырёхдневку» по стрессовому сценарию оказался невозможен: свободного времени не хватило для компенсации увеличения продолжительности рабочего дня. В связи с этим пропорционально увеличению рабочего дня также уменьшалась продолжительность других занятий, которые изначально предполагались неизменными:  $K2wd_{f,i}$  – производство товаров для собственного конечного использования;  $K3wd_{f,i}$  – оказание неоплачиваемых бытовых услуг членам домохозяйства и семьи;  $K5wd_{f,i}$  – неоплачиваемый труд волонтеров, стажеров и другие виды неоплачиваемой трудовой деятельности. При таком подходе была получена модель (8), близкая по параметрам качества к исходной модели (4). При этом, вклад независимых переменных изменился. Так, смоделированные переменные  $K2wd_{f,i}^4$  (затраты времени на производство товаров для собственного конечного использования) и  $K81119wd_{f,i}$  (затраты времени на посещение культурно-развлекательных и спортивных мероприятий/объектов в среднем) стали оказывать на частоту самоубийств большее влияние (коэффициенты регрессии составили 0,15 вместо 0,09 и -2,29 вместо -1,37 соответственно). Однако соотношение между коэффициентами регрессии осталось примерно тем же ( $0,09/-1,37 \approx 0,15/-2,29$ ).

Несмотря на увеличение продолжительности рабочего дня, переменные  $K110wd_{m,i}$  и  $K110wd_{f,i}$  не вошли в регрессионные модели. Переход на «четы-

рёхдневку» по стрессовому сценарию не окажет значимого влияния на частоту самоубийств независимо от пола в среднем за рабочий день. Однако при этом станет больше на один выходной день в неделю, что приведёт к непрогнозируемому изменению продолжительности видов деятельности в среднем за выходной день. Это перераспределение фонда времени в среднем за выходной день может оказать влияние на частоту самоубийств.

### Заключение

Корреляционный анализ данных 73 регионов России за 2019 г. позволил уточнить «ядро» иерархии занятий в сферах быта и досуга, оказывающих значимое влияние на частоту самоубийств. В сфере труда была выявлена корреляционная связь частоты самоубийств с затратами времени на работу в корпорациях, органах государственного управления и некоммерческих организациях параболической формы для работающих по найму мужчин в трудоспособном возрасте; линейной формы – для работающих по найму женщин в трудоспособном возрасте.

В результате пошагового регрессионного анализа были построены статистически устойчивые, удовлетворительные предметные модели зависимости частоты самоубийств от затрат времени работающими по найму мужчинами, женщинами в трудоспособном возрасте в сферах труда, быта и досуга, учитывающие распределение фонда времени в рабочие и выходные дни.

Общность установленных связей заключается в том, что частота самоубийств возрастает с ростом затрат времени на производство товаров для собственного конечного использования (труд в домашнем хозяйстве) в среднем за рабочий день – для работающих по найму мужчин в трудоспособном возрасте; в среднем за выходной день – для работающих по найму женщин в трудоспособном возрасте. Рост продолжительности труда в домашнем хозяйстве свидетельствует о сужении среды общения и сокращении присутствия в социуме, провоцирующих суицидальное поведение [13; 14]. Эта негативная тенденция усиливается в ходе бесконечного

кризиса и ограничительных мероприятий в связи с пандемией, когда сокращаются не только возможности населения для внедомашней рекреации, отдыха и развлечений.

Специфика заключается в том, что для работающих по найму мужчин в трудоспособном возрасте частота самоубийств возрастает при росте затрат времени на оказание неоплачиваемых бытовых услуг членам домохозяйства и семьи в среднем за рабочий день и снижается при росте этих же затрат в среднем за выходной день. Такая двойственность может объясняться тем, что в рабочие дни рутинная бытовая деятельность угнетает, способствуя хронической усталости и депрессии, а в выходные дни, напротив, выступает в качестве средства отвлечения от скуки и пустоты жизни. Для работающих по найму женщин в трудоспособном возрасте к фактору снижения риска самоубийства – затратам времени на посещение культурно-развлекательных и спортивных мероприятий/объектов в среднем за рабочий день – присоединяются затраты времени на работу в корпорациях, органах государственного управления и некоммерческих организациях в среднем за рабочий день.

Установлено, что для снижения частоты самоубийств для работающих по найму мужчин в трудоспособном возрасте оптимально исключить производство

товаров для собственного конечного использования в среднем за рабочий день, при этом затраты времени на оказание неоплачиваемых бытовых услуг членам домохозяйства и семьи в среднем за рабочий день должны составлять 27 мин., а эти же затраты в среднем за выходной день – 167 мин. Для работающих по найму женщин в трудоспособном возрасте оптимально сократить затраты времени на производство товаров для собственного конечного использования в среднем за выходной день до 6 мин., при этом затраты времени на посещение культурно-развлекательных и спортивных мероприятий/объектов в среднем за рабочий день необходимо довести хотя бы до 5 мин., а затраты времени на работу в корпорациях, органах государственного управления и некоммерческих организациях в среднем за рабочий день должны составлять 326 мин. (5,43 ч.).

Моделирование показало, что возможный переход на «четырёхдневку» при сохранении текущей продолжительности рабочей недели с пропорциональным увеличением рабочего дня не окажет значимого влияния на частоту самоубийств независимо от пола в среднем за рабочий день. Однако при этом добавится ещё один выходной день, структура и продолжительность видов деятельности в который неизвестна, что порождает неопределённость.

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-010-00830.*

#### *Библиографический список*

1. Гилинский Я.В. Самоубийство как социальный феномен // Социологический журнал. 2011. № 2. С. 39–48.
2. Патрушев В.Д. Динамика использования бюджетов времени городским и сельским населением // Социологические исследования. 2005. № 8. С. 46–51.
3. Коротков П.А., Трубянов А.Б., Загайнова Е.А. Влияние повседневности на частоту самоубийств // Знание. Понимание. Умение. 2019. № 4. С. 117–126. DOI: 10.17805/zpu.2019.4.9.
4. Коротков П.А., Загайнова Е.А. Взаимосвязь уровня распространенности самоубийств и продолжительности рабочего времени // Статистика и экономика. 2017. Т. 14. № 4. С. 41–53.
5. Коротков П.А., Трубянов А.Б., Загайнова Е.А. Частота самоубийств и продолжительность рабочего времени в России // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2020. № 2. С. 51–64. DOI: 10.14515/monitoring.2020.2.792.
6. Коротков П.А., Трубянов А.Б., Загайнова Е.А., Чемоданова И.Д. Взаимосвязь частоты самоубийств и использования внерабочего времени. 2019. Т. 16. № 4. С. 26–34. DOI: 10.21686/2500-3925-2019-4-26-34.

7. Коротков П.А., Загайнова Е.А. Частота самоубийств и использование времени в сферах быта и досуга // Социологические исследования. 2019. № 1. С. 106–115. DOI: 10.31857/S013216250003752-0.
8. Микроданные выборочного наблюдения использования суточного фонда времени населением // Росстат. 2020. [Электронный ресурс]. URL: [https://rosstat.gov.ru/free\\_doc/new\\_site/population/urov/sut\\_fond19/index.html](https://rosstat.gov.ru/free_doc/new_site/population/urov/sut_fond19/index.html) (дата обращения: 22.10.2020).
9. Юмагузин В.В., Винник М.В. Оценка реального уровня убийств и самоубийств в регионах России // Социологические исследования. 2019. № 1. С. 116–126.
10. Эконометрика: учебник для бакалавриата и магистратуры / под ред. И.И. Елисеевой. М.: Издательство Юрайт, 2017. 449 с.
11. Вуколов Э.А. Основы статистического анализа. Практикум по статистическим методам и исследованию операций с использованием пакетов STATISTICA и EXCEL. 2008. 464 с.
12. Российская повседневность в условиях кризиса: взгляд социологов / под ред. М.К. Горшкова, Р. Крумма, Н.Е. Тихоновой. М.: Альфа-М, 2009. 272 с.
13. Сорокин П.А. Самоубийство как общественное явление // Социологические исследования. 2003. № 2. С. 104–115.
14. Юрьева Л.Н. Клиническая суицидология. Днепропетровск: Пороги, 2006. 472 с.
15. Роль спорта в современном мире. // Новый Омск. 08 июня 2018. [Электронный ресурс]. URL: [https://newsomsk.ru/news/74606/rol\\_sporta\\_v\\_sovremennom\\_mire/](https://newsomsk.ru/news/74606/rol_sporta_v_sovremennom_mire/) (дата обращения: 22.10.2020).

УДК 338.1

*Н. П. Макаркин, А. П. Горина, О. Н. Алферина, Н. В. Корнеева*

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва», Саранск, e-mail: nvkorneeva@rambler.ru

## ЦИФРОВИЗАЦИЯ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

**Ключевые слова:** цифровая трансформация, пандемия, новая коронавирусная инфекция, меры поддержки бизнеса и населения, диджитализация, индекс цифровизации бизнеса.

Цифровая трансформация – это трансформация экономики (бизнеса) путем пересмотра бизнес-стратегии, моделей, операций, продуктов, маркетингового подхода, целей путем принятия цифровых технологий. Основное ее предназначение – ускорение продаж и рост бизнеса. В статье обосновывается неизбежность цифровой трансформации экономики и ее необходимость в условиях борьбы с пандемией, вызванной Covid-19. Авторами определены наиболее пострадавшие от вируса отрасли и производства. Это прежде всего транспортные предприятия, предприятия и организации сферы туризма, общественного питания, развлечений и досуга, культуры и спорта, гостиничного хозяйства, выставочной деятельности, бытовых услуг. Авторы рассматривают основные экономические меры поддержки предприятий и организаций в современных условиях и отмечают, что цифровая трансформация входит в число 5 национальных целей РФ. Далее в статье анализируются значения индекса цифровизации бизнеса (BDI) до пандемии (2019 г.) и за 6 пандемических месяца 2020г., а также значения частных индексов, его составляющих: каналы передачи и хранения информации, интеграция цифровых технологий, использование интернет-инструментов, информационная безопасность, человеческий капитал. Результаты проведенных исследований указали, что по мнению предпринимателей, основной фактор, препятствующий цифровизации бизнеса – недостаток средств, бюджетные ограничения. Другой важный препятствующий фактор – незаинтересованность в цифровизации руководителей компаний, низкий уровень их знаний и навыков в цифровой среде. В заключении авторы указывают на основные барьеры цифровизации бизнеса и пути их преодоления.

*N. P. Makarkin, A. P. Gorina, O. N. Alferina, N. V. Korneeva*

National Research Mordovia State University, Saransk. e-mail: nvkorneeva@rambler.ru

## DIGITALIZATION OF BUSINESS IN A PANDEMIC

**Keywords:** digital transformation, pandemic, new coronavirus infection, measures to support businesses and the population, digitalization, business digitalization index.

Digital transformation is the transformation of the economy (business) by revising the business strategy, models, operations, products, marketing approach, goals, by adopting digital technologies. Its main purpose is to accelerate sales and business growth. The article substantiates the inevitability of digital transformation of the economy and its necessity in the fight against the Covid-19 pandemic. The authors identified the industries and industries most affected by the virus. These are primarily transport companies, enterprises and organizations in the field of tourism, public catering, entertainment and leisure, culture and sports, hotel management, exhibition activities, and consumer services. The authors consider the main economic measures to support enterprises and organizations in modern conditions and note that digital transformation is one of the 5 national goals of the Russian Federation. Further, the article analyzes the values of the business digitalization index (BDI) before the pandemic (2019) and for the 6 pandemic months of 2020, as well as the values of the private indexes that make up it: channels for transmitting and storing information, integration of digital technologies, use of Internet tools, information security, and human capital. The results of the research indicated that according to entrepreneurs, the main factor hindering the digitalization of business is the lack of funds and budget constraints. Another important obstacle is the lack of interest in digitalization of company managers and the low level of their knowledge and skills in the digital environment. In conclusion, the authors point out the main barriers to business digitalization and ways to overcome them.

### Введение

В числе важнейших пяти национальных целей развития России до 2030 года в своем Указе № 474 от 21.07.2020 г. Президент РФ В.В. Путин выделяет «цифровую трансформацию» [1].

Цифровая трансформация (от англ. digital transformation, DT) – это трансформация экономики (бизнеса) путем

пересмотра бизнес-стратегии, моделей, операций, продуктов, маркетингового подхода, целей и т.д., путем принятия цифровых технологий. Основное ее предназначение – ускорение продаж и рост бизнеса [2].

Пандемия, связанная с Covid-19, начавшись в Китае, в начале 2020г. охватила всю мировую экономику, в том

числе, российскую. Правительство РФ уже в июне подготовило План преодоления экономических последствий новой коронавирусной инфекции. В сентябре текущего года этот План корректировался трижды: 09.09.2020 г., 23.09.2020 г. и 30.09.2020г. с учетом происходящих изменений [3].

Определены наиболее пострадавшие отрасли и производства. Это: транспортные предприятия, занимающиеся автомобильными, авиа-водными, железнодорожными и другими перевозками. К ним относятся также: предприятия и организации сферы туризма, общественного питания, развлечений и досуга, культуры и спорта, гостиничного хозяйства, выставочной деятельности, бытовых услуг и др. В результате пандемии оказались затронуты около 7 млн. человек, в том числе в сфере малого и среднего бизнеса – 5,3 млн.чел. [3].

### **Цель исследования**

Определить основные проблемы цифровизации бизнеса в современных условиях и определить направления их решения.

### **Материал и методы исследования**

Теоретической основой проведенного исследования послужили научные труды современных авторов по вопросам цифровизации национальной экономики в условиях распространения вируса Covid-19.

В ходе проведения исследования применялись сравнительный анализ, метод обобщения, абстрактно-логический метод.

### **Результаты исследования и их обсуждение**

Правительство РФ уже с самого начала пандемии (с 01 апреля 2020 г.), определив наиболее пострадавшие отрасли, пошло на беспрецедентные меры по смягчению экономических последствий для этих предприятий. Были предложены беспроцентные кредиты на выплату заработной платы работников этих предприятий, а также льготный кредит на заработную плату по ставке 2 % с возможностью списания.

Беспроцентный кредит на выплату заработной платы действует с 1 апреля 2020 г. на срок до 12 месяцев, то есть до 1 апреля 2021 г. Льготный период составляет 6 месяцев и он истек 1 октября текущего года. В программе участвуют 50 банков. Заключено более 40 тысяч соглашений на общую сумму 102 млрд. руб. [3].

Старт льготному кредиту на заработную плату по ставке 2 % с возможностью списания был дан 1 июня 2020 г. Эта программа действует до 1 апреля 2020 г. Предусмотрены различные варианты списания: на 100 % и 50 % суммы кредита при сохранении 90 % и 80 % сотрудников предприятий соответственно. На 1 октября 2020 г. уже заключено более 400 тысяч кредитных соглашений на общую сумму одобренных кредитов в размере 457 млрд.руб. [3].

К числу других экономических мер поддержки предприятий и организаций следует отнести:

- отсрочку и снижение налоговых и страховых платежей;
- отсрочку и освобождение от арендных платежей;
- снижение непроизводительных издержек бизнеса;
- снижение требований к обеспечению при участии в госконтрактах;
- мораторий на взыскание долгов и штрафов;
- снижение административной нагрузки и другие.

Важнейшая задача мер, предложенных Правительством РФ, – сохранение занятости и поддержка предпринимательства. Для этого, по мнению Правительства РФ, необходимо «высвободить» все ресурсы предприятий на выплату заработной платы работникам. На поддержку бизнеса и граждан на 1 октября уже выделено 3 трлн. руб. [4].

Кроме того, отменено 100 000 плановых и 400 000 внеплановых проверок. Заключено 30 000 соглашений по отсрочкам арендной платы. Объем реструктурированных кредитов бизнесу составил 529 млрд. руб. За 6 месяцев 2020 г. предприятиям и организациям на поддержку занятости выданы беспроцентные кредиты на сумму 58,6 млрд. руб. [4].

Сложившаяся ситуация потребовала от предприятий и граждан коренного пе-



релома сложившихся стереотипов, норм и правил жизни. Цифровизация, о которой до того говорили, как о чем-то очень непонятном и далеком, становится нормой жизни, а владение цифровыми технологиями – вопросом успешности, а, зачастую, выживаемости в современных условиях.

Наступившая пандемия дала мощный толчок к цифровизации и трансформации экономики. Самоизоляция стимулировала предприятия перейти на удаленный формат работы и оперативно развивать каналы и сервисы для построения бизнеса в режиме онлайн. Сложившаяся ситуация в экономике сформировала новый опыт и увеличила проникновение диджитализации в жизни пользователей. Наблюдается стремительный рост от трансформации, который можно оценить с помощью индекса BDI.

Индекс цифровизации бизнеса BDI интегрирует пять частных индексов (табл. 1):

- Каналы передачи и хранения информации – использование облачных технологий, корпоративной почты, мессенджеров, систем автоматизации и т.д.

- Интеграция цифровых технологий – уровень внедрения в компании таких технологий, как искусственный интеллект, интернет-вещей, 3D печать, использование онлайн-документов, использование электронного документооборота и т.д.

- Использование интернет-инструментов для продвижения и развития компании.

- Информационная безопасность – внедрение культуры защиты цифровой информации, использование специализированных антивирусных программ.

- Человеческий капитал – вовлечение руководства в саморазвитие и раз-

витие персонала в области цифровых технологий.

Для развития цифровой культуры в бизнес-процессы компаний необходимо время и поэтому, несмотря на рост индекса цифровизации бизнеса, значение в 50 пунктов говорит о том, что бизнес готов к цифре лишь наполовину. При этом высокий уровень цифровизации имеют всего 11 % компаний. Среди компаний среднего бизнеса доля достигает 20 %, среди ИП – 10 %, среди микро и малых предприятий – 12-1 %. [5].

В контексте непростой эпидемиологической ситуации и перехода многих компаний на удаленную работу уровень цифровизации предприятий особо актуален. Среди предпринимателей есть понимание того, что цифровые технологии сегодня – залог жизнеспособности и успешности бизнеса. Однако не все представители бизнеса смогли оперативно перестроить свои бизнес-процессы на удаленный формат работы: те, кто не успел это сделать, сегодня терпят убытки.

За период с 1 апреля по 1 октября 2020 г. уровень цифровизации предприятий МСБ Москвы и российских регионов вырос: сегодня Индекс цифровизации бизнеса равен 50 пунктам по шкале от 0 до 100 (рост на 5 пунктов с прошлого года).

В настоящее время возросло количество компаний, использующих цифровые каналы передачи данных, такие как корпоративная почта (с 48 % до 56 %), облачные решения (с 46 % до 52 %) и системы по автоматизации работы с клиентом (с 23 % до 33 %). Компании в Москве более активно пользуются перечисленными каналами, чем бизнес в регионах (табл. 2).

**Таблица 1**

**Индекс цифровизации бизнеса (BDI)**

|                                       | 2019 год | 2020 год |
|---------------------------------------|----------|----------|
| Индекс цифровизации бизнеса (BDI)     | 45       | 50       |
| Частные индексы                       |          |          |
| Каналы передачи и хранения информации | 57       | 59       |
| Интеграция цифровых технологий        | 27       | 58       |
| Использование интернет-инструментов   | 52       | 57       |
| Информационная безопасность           | 54       | 41       |
| Человеческий капитал                  | 36       | 33       |

**Таблица 2**

Каналы продвижения каналов и услуг в Интернете

|                                               | 2019 год | 2020 год |
|-----------------------------------------------|----------|----------|
| Контекстная реклама                           | 44       | 65       |
| Реклама в соц. сетях                          | 34       | 58       |
| Баннерная реклама                             | 32       | 41       |
| Платное размещение рекламы в социальных сетях | 20       | 36       |
| Рекламное видео в интернете (YouTube, GPMД)   | 11       | 18       |
| Лидогенерация (CРА-сети)                      | 4        | 11       |
| Спецпроекты с блогерами                       | 5        | 10       |
| Затрудняюсь ответить                          | 15       | 6        |
| Ничего не используем                          | 4        | 3        |
| Другое                                        | 5        | 1        |

**Таблица 3**

Инструменты для цифровой трансформации

|                                                        | 2019 год | 2020 год |
|--------------------------------------------------------|----------|----------|
| Мобильные приложения, используемые для ведения бизнеса | 50       | 51       |
| Технологии Интернета Вещей                             | 26       | 34       |
| Технологии, основанные на искусственном интеллекте     | 12       | 19       |
| Технологии 3D-печати                                   | 9        | 16       |
| Технологии на базе машинного обучения                  | 9        | 8        |
| Технологии виртуальной/дополненной реальности          | 2        | 2        |

Востребованность цифровых технологий растет: в 2020 году увеличилась доля компаний МСБ, использующих технологии интернета-вещей, технологии, основанные на искусственном интеллекте и 3D-печать. С одной стороны, это обусловлено развитием цифровой грамотности и технологической подкованности предпринимателей, с другой – ростом доступности самих технологий (табл. 3).

Сегодня портативный 3D-принтер доступен любому предпринимателю, а его возможности существенно упрощают и ускоряют процесс производства некоторых деталей. В регионах рост использования 3D-печати среди предпринимателей заметно выше, чем в Москве. Это может быть обусловлено большей представленностью сервиса аддитивных технологий в столице по сравнению с провинцией. Отсутствие возможности заказать услугу 3D-печати заставляет региональных предпринимателей самостоятельно осваивать данную технологию.

Охват компаний интернетом для ведения бизнеса достиг 94% (в 2019 г. –

92%). Продолжается переход компаний на электронный документооборот: 81% компаний отказались от бумажного документооборота частично или полностью.

Многие компании охотно переходят на онлайн-общение с клиентами и партнерами. Снизилась доля руководителей, которые считают, что общаться с клиентами или партнерами нужно только лично (с 38% до 30%). Для взаимодействия с клиентами активно используются соцсети и мессенджеры: каждый второй представитель МСБ в России имеет страницу в соцсетях (47%), 80% используют мессенджеры (табл. 4).

Компании чаще всего используют такие специальные инструменты продвижения, как контекстная реклама (65%) и реклама в соцсетях (58%). В 2020 году они стали выбирать эти инструменты чаще (в 2019 году их использовали 44% и 34% представителей МСБ соответственно). В Москве предприниматели чаще всего используют для продвижения бизнеса Instagram и Facebook, а VK.com остается региональным организациям.

В 2020 году уровень информационной защиты компаний остается прежним (табл. 5). Самые популярные способы защиты, как и в 2019 году, – антивирусные программы для физических (35 %) и юридических лиц (40 %). Доля компаний, имеющих утвержденную политику информационной безопасности и политику конфиденциальности информации, осталось на уровне 2019 года (60 % и 50 % соответственно).

Основные барьеры в переходе бизнеса на новый цифровой формат представлены в табл. 6.

Компании все больше внимания уделяют ИКТ развитию сотрудников. Доля компаний, в которых прошли обучение руководители, в 2020 году по сравнению с 2019 увеличилась с 26 % до 32 %. Доля тех компаний, где обучение проходили рядовые сотрудники, – с 28 % до 43 %. Треть субъектов МСБ проводят обучение собственными силами (34 %).

**Таблица 4**

Социальные сети, используемые предпринимателями для продвижения

|                      | В среднем по России | В Москве | В регионах |
|----------------------|---------------------|----------|------------|
| VK.com               | 73                  | 59       | 76         |
| Instagram            | 71                  | 78       | 70         |
| Facebook             | 50                  | 47       | 66         |
| Одноклассники        | 31                  | 13       | 34         |
| Twitter              | 15                  | 12       | 15         |
| YouTube              | 14                  | 25       | 13         |
| Другое               | 6                   | 6        | 6          |
| Затрудняюсь ответить | 2                   | 0        | 3          |

**Таблица 5**

Системы обеспечения информационной безопасности

|                                                                                                     | 2019 год | 2020 год |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|
| Используем антивирусные программы для юридических лиц                                               | 39       | 40       |
| Используем антивирусные программы для физических лиц                                                | 40       | 35       |
| Не используем                                                                                       | 23       | 17       |
| Используем специализированные программы для защиты бизнеса (межсетевые экраны, WAF, защита от DDoS) | 9        | 14       |
| Другое                                                                                              | 0        | 9        |
| В компании есть центр мониторинга сетевых атак                                                      | 1        | 7        |
| Затрудняюсь ответить                                                                                | 4        | 6        |

**Таблица 6**

Барьеры в переходе бизнеса на новый цифровой формат

|                                                                                                                    | 2019 год | 2020 год |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|
| Никаких/нет барьеров                                                                                               | 27       | 36       |
| Бюджетные ограничения в компании на внедрение цифровых технологий                                                  | 20       | 24       |
| Другое                                                                                                             | 2        | 18       |
| Незаинтересованность руководителей компании в переходе на цифровой формат/нет такой потребности/специфика компании | 21       | 14       |
| Низкий уровень знаний и навыков руководителей, сотрудников в области использования технологий на работе            | 11       | 9        |
| Инфраструктурные ограничения (неразвитость каналов связи, низкое качество интернета)                               | 2        | 4        |
| Отсутствие времени                                                                                                 | -        | 4        |
| Строгое регулирование со стороны государства                                                                       | 1        | 0        |
| Затрудняюсь ответить                                                                                               | 18       | 0        |

Растет доверие к банкам как провайдером обучение в сфере цифровых инструментов: снизилась доля тех представителей МСБ, кто считает, что банк не может проводить подобное обучение (с 35 % до 27%).

### Заключение

Резюмируя вышесказанное, можно отметить, что Российские компании стали чаще использовать цифровые технологии в работе. Больше компаний завели собственные сайты (75 % в 2020 г. против 54 % в 2019 г.).

Выросла доля предпринимателей, считающих, что цифровизация повышает удобство ведения бизнеса (с 33 % до 53 %) и улучшает клиентский сервис (с 15 % до 22 %).

Не все российские компании уделяют достаточное внимание вопросам информационной безопасности. Интерес к специализированным средствам защиты растет, но их использование не очень распространено: доля имеющих центр мониторинга сетевых атак увеличилась с 1 % до 7 %; имеющих специализированные программы для защиты бизнеса – с 9 %

до 14 %. Доля тех, кто не использует никаких инструментов, упала с 23 % до 17 %.

По мнению предпринимателей, основной фактор, препятствующий цифровизации бизнеса – недостаток средств, бюджетные ограничения (24 %). Особенно часто говорят об этом предприниматели из регионов.

Другой важный препятствующий фактор – незаинтересованность в цифровизации руководителей компаний (14 %), низкий уровень их знаний и навыков в цифровой среде (9 %). Не все руководители осознают преимущества, которые цифровизация открывает перед их предприятиями.

В целях ускорения цифровизации бизнеса в условиях пандемии, на наш взгляд, необходимо:

- повышать уровень знаний и навыков в цифровой среде персонала и руководителей организаций;
- усилить государственную поддержку в виде выделения бюджетных средств на цифровизацию бизнеса;
- повышать уровень информационной безопасности на предприятиях различных размеров и форм собственности.

*Статья подготовлена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ) в рамках проекта № 19-010-00147 «Исследование ресурсного потенциала предприятий реального сектора экономики».*

### Библиографический список

1. Егина Н.А., Земскова Е.С., Аникина Н.В. Моделирование экономического поведения в условиях цифровой трансформации: монография. Саранск: РИЦ МГПИ, 2020. 228 с.
2. Макаркин Н.П., Горина А.П., Алферина О.Н., Корнеева Н.В., Потапова Л.Н. Эффективность использования ресурсного потенциала предприятия // Фундаментальные исследования. 2019. № 11. С. 89–94.
3. О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года. Указ Президента Российской Федерации № 474 от 21.07.2020 г. // Российская газета. 22 июля 2020 г. № 159(8213).
4. Пандемия и период Компаний на «удаленку». Индекс цифровизации МСБ / Исследование банка «Открытие» и Московской школы управления СКОЛКОВО. [Электронный ресурс]. URL: <https://vc.ru/openbank/140090-pandemiya-i-perehod-kompaniy-na-udalenu-indeks-cifrovizacii-malogo-i-srednego-biznesa>.
5. План преодоления экономических последствий новой коронавирусной инфекции (по состоянию на 30.09.2020 г.) / Сайт Минэкономразвития РФ. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.economy.gov.ru/material/dokumenty/plan\\_preodoleniya\\_ekonomicheskikh\\_posledstviy\\_novoy\\_koronavirusnoy\\_infekcii.html](https://www.economy.gov.ru/material/dokumenty/plan_preodoleniya_ekonomicheskikh_posledstviy_novoy_koronavirusnoy_infekcii.html).
6. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1162-р (ред. от 28.09.2018 г.) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»). [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_82134](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134).
7. Экономика без вируса / Сайт Минэкономразвития РФ. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.economy.gov.ru/material/news/ekonomika\\_bez\\_virusa](https://www.economy.gov.ru/material/news/ekonomika_bez_virusa).

УДК 338.28

**О. С. Медведева**

ГОУ ВПО «Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского»,  
Калуга, e-mail: olymed1@yandex.ru

**В. Н. Левкина**

ГОУ ВПО «Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского»,  
Калуга, e-mail: veronia.levkina@mail.ru

## **НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ: ПРОЕКТ «КУЛЬТУРНА СРЕДА», РЕАЛИЗОВАННЫЙ В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Ключевые слова:** национальный проект, регион, рейтинг, модернизация, глобализация, развитие, улучшения, задачи, достижения, цели.

Модернизация любых сфер общества является неотъемлемой частью формирования прогрессивного будущего вследствие постоянного развития различных технологий, позволяющих значительным образом улучшить те или иные аспекты человеческой жизни. Каждый регион в современном мире ставит своей первоочередной целью улучшение благосостояния населяющих его граждан, развитие и модернизацию всех сфер деятельности, что несомненно будет оказывать положительное влияние на общий уровень жизни людей и состояние региона. В современном обществе 21 века неотъемлемым аспектом модернизации выступает цифровизация, которая, однако, осуществляется не повсеместно. Также нельзя не упомянуть культурную составляющую современного мира, которая в той же степени требует внимания к своему развитию. Каждый регион, каждый город обладает уникальными достопримечательностями, являющимися некими опознавательными знаками данной территории, которые нельзя встретить больше нигде в мире. С целью привлечения внимания туристов к данным объектам культуры они должны быть подвергнуты реставрации. Кроме того, необходимо создавать свое культурное наследие, дабы оставить потомкам память о деяниях и достижениях ныне живущих поколений. Для осуществления реставрации существующих объектов культурного наследия, а также для создания новых требуются значительные финансовые вложения, которые могут не всегда присутствовать в бюджете региона. В настоящее время данной проблемой занимается государство. Одним из решений в сложившейся ситуации выступают разрабатываемые национальные проекты. Примером такого проекта может являться национальный проект «Культурная среда». Данный национальный проект ставит перед собой цель увеличения посещаемости туристами различных городов, выступающих в качестве центров культурного и духовного наследия, обладающих внушительным перечнем достопримечательностей. В том случае, если цель данного проекта будет достигнута, те регионы, которые были в него вовлечены, повысят не только свой культурный показатель, но и социальный, духовный, экономический и другие за счет потока вновь прибывающих туристов.

**О. С. Medvedeva**

Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovskiy, Kaluga,  
e-mail: olymed1@yandex.ru

**V. N. Levkina**

Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovskiy, Kaluga,  
e-mail: veronia.levkina@mail.ru

## **NATIONAL PROJECT AS A TOOL FOR REGIONAL DEVELOPMENT: PROJECT CULTURAL ENVIRONMENT, IMPLEMENTED IN THE KALUGA REGION**

**Keywords:** national project, region, rating, modernization, globalization, development, improvements, tasks, achievements, goals.

Modernization of any spheres of society is an essential part of the formation of a progressive future due to the constant development of various technologies that can significantly improve certain aspects of human life. Each region in the modern world sets as its primary goal the improvement of the well-being of its citizens and the development and modernization of all spheres of activity, which will undoubtedly have a positive impact on the general standard of living of people and the state of the region. In modern society of the 21st century, digitalization is an integral aspect of modernization, which, however, is not carried out everywhere. Also, one cannot fail to mention the cultural component of the modern world, which to the same extent requires attention to its development. Each region, each city has unique sights, which are some



kind of identification marks of this territory, which cannot be found anywhere else in the world. In order to attract the attention of tourists to these cultural objects, they must be restored. In addition, it is necessary to create your own cultural heritage in order to leave to descendants the memory of the deeds and achievements of living generations. To carry out the restoration of existing cultural heritage sites, as well as to create new ones, significant investments are required, which may not always be present in the regional budget. The state is currently dealing with this problem. One of the solutions in this situation is the national projects developed by him. An example of such a project is the Cultural Environment. This national project aims to increase tourist traffic to various cities that act as centers of cultural and spiritual heritage with an impressive list of attractions. In the event that the goal of this project is achieved, those regions that were involved in it will increase not only their cultural performance, but also social, spiritual, economic and others due to the flow of newly arriving tourists.

## Введение

В современном мире существует огромное количество различных туристических мест, которые способны приносить стабильную прибыль за счет потока людей, желающих их посетить. Но для получения стабильного дохода необходимо развивать и улучшать эти культурные достопримечательности.

Для того, чтобы культурное наследие оставалось в целости и его могли увидеть другие люди спустя сотни лет, необходимо проводить их реконструкцию. Помимо этого, также нужно создавать новое наследие, оставляя свой отпечаток в истории.

Для выполнения таких крупномасштабных работ необходимо огромное количество финансовых ресурсов. Однако не у всех регионов они есть. Решение данной проблемы возможно решить с помощью реализации различных проектов. Проект представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, которые направлены на получение уникальных результатов за ограниченный срок времени и в условиях ограниченности ресурсов. [4] В современном мире существует огромное количество различных проектов, которые подразделяются по сложности, зависят от количества времени, масштаба и многих других аспектов. В России чаще всего реализуются федеральные и национальные проекты (программы). Национальный проект представляет из себя общую социально-экономическую стратегию общества, которая конкретизирует для каждого проекта свои цели, этапы, механизмы и средства, обеспечивающие достижение намеченных целей. Они подразделяются на демографические, образовательные, научные, культурные и многие другие [3].

## Материал и методы исследования

В данной статье использовались следующие материалы: Постановление Правительства РФ от 31.10.2018 N 1288 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации» (вместе с «Положением об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации»).

В статье используются следующие методы исследования: теоретический (моделирование), количественный и социологический метод.

## Результаты исследования и их обсуждение

В данном исследовании будут проанализированы мероприятия, направленные на развитие Калужской области в рамках выполнения задач проекта «Культурная среда», будет определена необходимость вложения средств в развитие региона. На данный вопрос сможет ответить рейтинг субъектов Российской Федерации по развитию туризма, который составлен за весь период до 2020 года. Эксперты оценивали регионы по следующим ключевым показателям: состояние туристической инфраструктуры, насколько качественно выполняются реализованные проекты, участие регионов в международных выставках, насколько развиты экономические механизмы развития туризма и другие показатели (таблица) [6].

В данном исследовании приняли участие 85 регионов страны. Калужская область занимает почетное пятое место с отрывом от четвертого 6,7 и является ведущей областью в развитии туризма. Первая четверка является лидерами по развитию данной среды. Если проанализировать представленные показатели, то можно сделать вывод, что Калужская область не сильно отстала от лидеров.

Всероссийский рейтинг по развитию туризма в Российской Федерации

| Рейтинг | Показатель | Субъекты РФ          |
|---------|------------|----------------------|
| 1       | 93,8       | г. Москва            |
| 2 – 3   | 93,0       | г. Санкт – Петербург |
| 2 – 3   | 93,0       | Республика Татарстан |
| 4       | 90,3       | Краснодарский край   |
| 5       | 83,6       | Калужская область    |
| 6       | 75,0       | Алтайский край       |
| 7       | 73,0       | Тульская область     |
| 8       | 72,2       | Вологодская область  |
| 9       | 71,0       | Свердловская область |
| 10      | 68,2       | Московская область   |

Также становится ясно, что анализируемая область является перспективной в развитии туризма, ведь именно в ней находятся многие объекты культурного достояния Российской Федерации. В Калужской области насчитывается более 4000 исторически-культурных мест, очень перспективных для посещения туристов, но не все они находятся в надлежащем состоянии.

Общемировые перспективы развития туристской индустрии, демонстрирующие тенденцию к увеличению позитивных эффектов от туризма для региональной и местной экономики, обуславливают необходимость выработки эффективных инструментов управления развитием туризма на региональном уровне, в том числе в Калужской области. Эффективность управления туризмом на уровне бизнес-единицы определяется самостоятельно руководством организаций на основе собственных показателей и во многом предопределяется разработанной стратегией организации [2].

Для дальнейшего развития было принято включить Калужскую область в Федеральный проект «Обеспечение качественно нового уровня развития инфраструктуры культуры «Культурная среда»». Если область качественно выполнит все задачи данного проекта, то туристический приток станет намного больше, а из этого следует, что в области будет хороший приток денежных средств. У проекта есть шесть ключевых задач, которые необходимо реализовать за период 1 января 2019 – 31 декабря 2024 года [5].

Задачи федерального проекта «Культурная среда»:

1. Создание (реконструкция) культурно-образовательных комплексов области, включающих в себя музеи, театры, музыкальные, хореографические и другие творческие школы в местах с численностью населения до 300 000 человек;

2. Поддержка различных школ культуры необходимым им оборудованием и материалами;

3. Развитие муниципальных библиотек и зданий культуры в отдаленных местах жительства;

4. В отдаленных районах области создать условия такие условия, чтобы был возможен показа различных национальных кинофильмов;

5. Модернизация муниципальных и региональных подразделений для формирования культуры детского поколения;

6. Создание духовно-нравственной культуры для населения России.

В Калужской области планируется выполнение каждой из поставленных задач. Ниже будет представлен анализ показателей, позволяющих сделать вывод о реализации этапов проекта. На реализацию поставленных задач планируется использовать финансовые ресурсы в следующем объеме (См. рис. 1). Источниками финансирования является областной и федеральный бюджет [11].

Первой задачей проекта является создание (реконструкция) культурных комплексов области в городах с численностью жителей до 300 000 человек. В г. Калуга на 2020 год проживает 332 039 человек, что превышает рекомендованный показатель по численности населения для реализации данной задачи. Однако для г. Калуга данная задача не является актуальной, т.к. в городе уже существу-

ет Инновационный культурный центр (ИКЦ), в котором происходят различные культурные мероприятия.

Второй задачей проекта является – обеспечение детских школы искусства, музыки, хореографии и другие необходимым им оборудованием. В Калужской области на 2019 год трём школам искусства было выделено 10 млн. рублей на покупку различного музыкального оборудования, литературы, инструментов и многого другого. Школы, которые попали в данное финансирование:

1. «Детская школы искусств № 1 им. Н.П. Ракова» г. Калуга;
2. «Детская школа искусств № 2 им. С.С. Туликова» г. Калуга;

3. «Детская школа искусств № 8» г. Калуга.

На данные средства было куплено 785 единиц музыкального оборудования, Оборудования и мебели, на 567 единиц литературы. Данное обновление оценили не только обучающиеся, но и сами преподаватели, ведь им в пользование поступили новые музыкальные инструменты, новые учетные пособия. Художникам обновили мольберты и планшеты для рисования. В библиотеках появились последние новинки различных жанров [7].

На реализацию данной задачи был выделен следующий объем средств [11].

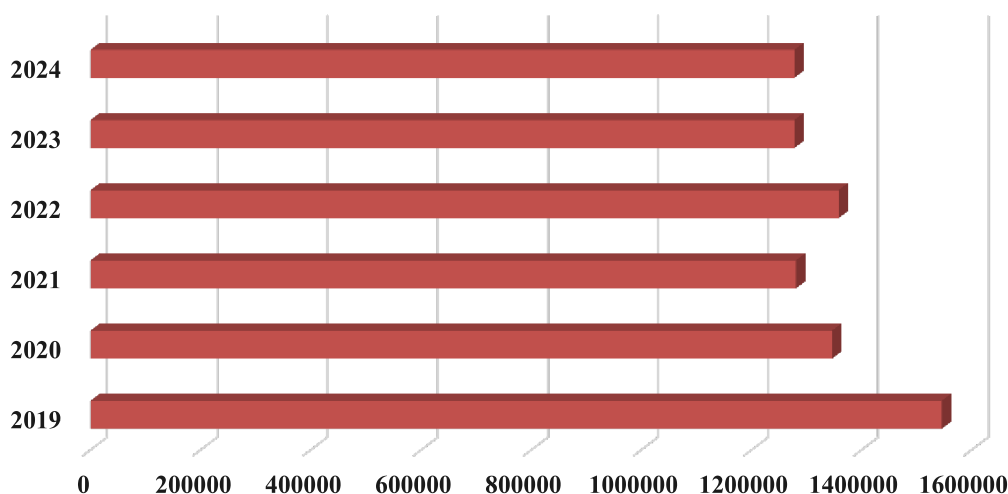


Рис. 1. Выделенный объем финансовых средств на выполнение проекта «Культурная среда» для Калужской области, тыс. руб.

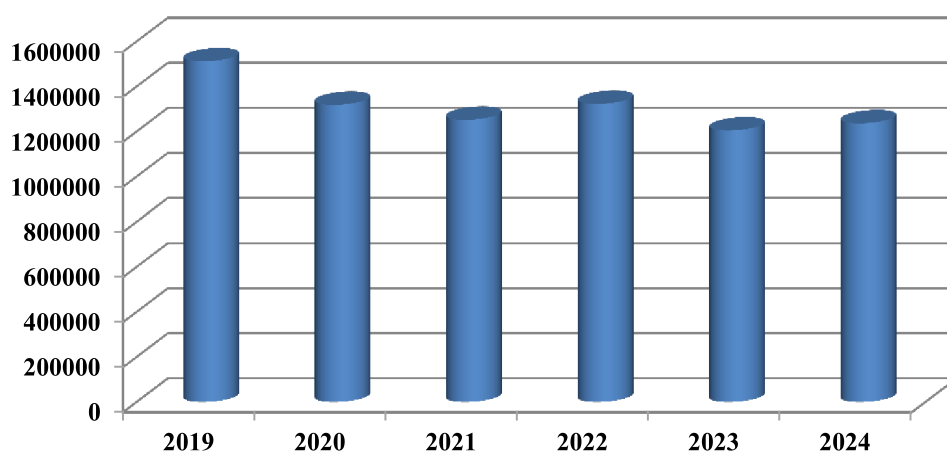


Рис. 2. Объем финансирования на поддержку различных школ культуры (тыс. руб.)

Третьей задачей проекта является развитие муниципальных библиотек и зданий культуры в отдаленных местах жительства. В 2019 году был завершен ремонт пяти сельских домов культуры, которые находятся в Мещовском, Бабынинском, Дзержинском, Спас-Деменском и Юхновском районах. Была проведена замена системы электроснабжения, отремонтирована крыша, фасад, входная группа и все необходимое. Данная модернизация позволила местным жителям увеличить привлекательность досуговых мероприятий и обеспечить посещение различным коллективам культуры других районов [8].

Модернизация и глобализация затронула не только театры, музеи, памятники, но и обычные библиотеки, которые было принято сделать модельными. Модельная библиотека в современном мире считается феноменом, ведь это дорогостоящая инновация, которая представляет из себя помещение с уникальным дизайном, роботом-библиотекарем, различными кружками, музыкальной гостиной, арт-кафе и многим другим. В 2019 году такие библиотеки были созданы в Ферзиковском, Сухиничском и Бабынинском районах Калужской области [8].

Следующая задача данного проекта – создание условий для показа национальных кинофильмов в отдаленных районах Калужской области. Данная проблема уже стоит очень давно, так как не было средств для ремонта. Местное население было лишено одного из мест культуры, ведь до районного центра десятки километров, а до областного сотни. На период 2019 года в п. Жиздра был отремонтирован и обновлен последними новинками местный кинотеатр, в котором теперь возможно проводить огромное количество сеансов. Данное улучшение начало не только развивать местных жителей, но и приносить стабильных доход [9].

Также был запланирован ремонт культурных театров и музеев для юных зрителей Калужской области. Всего по планам национального проекта будет реконструировано (отремонтировано) 40 таких мест, Калужская область вошла в данный список. Но на период 2020 года область так и не смогла решить, что именно она будет делать с местным ТЮЗом. Бывший губернатор

Анатолий Артамонов предлагал перенести театр юного зрителя в центр города (бывший рынок). Местные архитекторы считают, что необходимо спланировать подробный план действий, в котором будет расписано не только место, но сделан прогноз стоимости билетов на спектакль, их количество и многое другое. Как только будет предоставлен подробный проект всего задуманного городу поступят необходимые средства для его реализации [10].

Заключительной задачей анализируемого проекта является создание условий для укрепления гражданской идентичности на основе культурно-нравственных и духовных ценностей. К концу 2020 года необходимо утвердить 10 паспортов различных усадеб, которые включают в себя историческое наследие. Какие именно регионы России войдут в список на выполнение последней задачи на данный момент не известно.

Основной целью на данном этапе является привлечение различных инвесторов с целью сохранения культурного наследия области. В Калужской области находится 145 объектов культурного наследия, которые находятся не в лучшем состоянии на 2020 год, так как на ремонт усадеб необходимы огромные средства, которые неоткуда взять. Одним из вариантов финансирования этой задачи следует рассмотреть государственно-частное партнерство.

Если проанализировать взаимодействие государства с частными предпринимателями за 10 лет, то можно увидеть, что их взаимодействие только увеличивается. По итогам 2018 года России удалось реализовать 353 проекта, объем частных инвестиций составил 451,7 млрд. руб., что в 1,8 раз больше, чем в 2017 году. На 2019 год в России 3 442 контрактованных проектов ГЧП, с общим объемом инвестиций 2 182 млрд. руб., в 92 % ГЧП отдает свое предпочтение проектам свыше 1 млрд. рублей. А частные предприниматели предпочитают вкладываться в строительство крупных зданий, тепло-снабжению, туризму, обслуживанию населения и т.д. [1].

### Заключение

Национальные проекты являются неотъемлемой частью развития различ-

ных регионов, т.к. благодаря им регион может получить необходимые средства для развития перспективных сфер и направлений.

За период 2019 года Калужская область смогла выполнить все поставленные перед ней задачи в рамках национального проекта «Культурная среда». Для местного населения были реконструированы и созданы различные культурно-исторические места, такие как Театр юного зрителя, модельные библиотеки в районах и многое другое. Благодаря хорошим результатам, которые область смогла показать за столь короткий срок, было принято решение, что именно город Калуга станет «Новогодней столицей России 2021 года». Проект «Новогодняя столица России» придуман Министерством культуры РФ для популяризации туризма и существу-

ет с 2012 года. За семь лет семь городов побывали новогодними столицами: 2013 – Казань, 2014 – Вологда, 2015 – Владимир, 2016 – Сортавала (Карелия), 2017 – Тамбов, 2018 – Ханты-Мансийск, 2019 – Тула, 2020 – Рязань. Данное мероприятие позволит области более качественно развивать внутренний туризм и получить хорошую рекламу региона за счет притока туристов.

У Калужской области имеется огромное количество культурного наследия, которое нуждается в реставрации, но средства на реализацию всего этого у региона отсутствуют. Проект «Культурная среда» запланирован на период 2019-2024 г., он является незавершенным и у области появляется возможность на дальнейшее финансирование, которое позволит не только восстановить, но и построить новые культурные места.

#### *Библиографический список*

1. Медведева О.С., Левкина В.Н. Государственно-частное партнёрство как инструмент развития инфраструктуры в России // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 8-2. С. 270-276; URL: <http://vael.ru/ru/article/view?id=1285> (дата обращения: 14.10.2020).
2. Пилипчук Ю.В. Особенности и проблемы стратегического планирования в управлении развитием туризма в Калужской области // Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-4 (85). С. 388-392. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=30550266> (дата обращения: 14.10.2020).
3. Справочная информация: «Перечень национальных и федеральных проектов, приоритетных программ и проектов в Российской Федерации» (Материал подготовлен специалистами КонсультантПлюс).
4. Постановление Правительства РФ от 31.10.2018 N 1288 (ред. от 10.07.2020) «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации» (вместе с «Положением об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации»).
5. Опубликован паспорт национального проекта «Культура» URL: <http://government.ru/info/35562/> (дата обращения 18.09.2020).
6. Рейтинг субъектов Российской Федерации по развитию туризма URL: <https://culture.gov.ru/press/news/rejting-subektov-rossiyskoy-federatsii-po-razvitiyu20171006160552/> (дата обращения 20.09.2020).
7. Национальный проект «Культура» в Калуге URL: [https://www.kaluga-gov.ru/?q=news/национальный-проект-культура-в-калуге\\_2039128416](https://www.kaluga-gov.ru/?q=news/национальный-проект-культура-в-калуге_2039128416) (дата обращения 23.09.2020).
8. Состоялось открытие сельского Дома культуры в с. Дуброво Кировского района. URL: <https://admoblkaluga.ru/sub/minkult/news/detail.php?ID=290922> (дата обращения 26.09.2020).
9. В Калужской области проходит модернизация и реновация учреждений культуры URL: <http://m.vest-news.ru/news/137903> (дата обращения 23.09.2020).
10. ТЮЗ под «куполом»: давай сделаем это по-быстрому. URL: <https://www.kp40.ru/news/society/57016/> (дата обращения 26.09.2020).
11. Об утверждении государственной программы Калужской области «Развитие культуры в Калужской области» (с изменениями на 13 июля 2020 года). URL: <http://docs.cntd.ru/document/553318657> (дата обращения 26.09.2020).



УДК 332.145

*М. Р. Мифтахов*

Министерство спорта Республики Татарстан, Казань, e-mail: Marsel.Miftahov@tatar.ru

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)**

**Ключевые слова:** спорт, региональная политика, экономика, спортивная индустрия, развитие, инвестиции, рейтинг, эффективность, экономический эффект, целевые программы, ключевые показатели, индикаторы, доля занимающихся спортом.

Повышение спортивной активности населения – одно из приоритетных направлений развития России. Следовательно, формирование системы стимулов ее роста в регионах – важная задача. В работе рассматриваются возможные инструменты оценки эффективности региональной политики субъектов Российской Федерации в области физкультуры и массового спорта. Наличие их определяет эффективность реализации целевых программ в регионах России в спортивной сфере с целью формирования стимулов развития региональной политики в этой области. В ходе исследования сформирован обобщенный показатель эффективности региональных властей в сфере физкультуры и массового спорта, рассчитанный на ежегодной основе для всех регионов России. Это отношение прироста спортивной активности региона в отчетном году относительно прошлого года (в процентах) к его среднегодовым подушевым затратам в сфере физкультуры и спорта. Этот показатель, являясь относительным, характеризует соотношение затрат на физкультуру и массовый спорт и главного результата региональной политики в сфере физкультуры и массового спорта – роста спортивной активности населения. На основе этого показателя предлагается строить обобщенный рейтинг регионов России по эффективности региональной политики в сфере физкультуры и спорта.

*M. R. Miftakhov*

Ministry of sports of the Republic of Tatarstan, Kazan, e-mail: Marsel.Miftahov@tatar.ru

## **IMPROVEMENT OF CRITERIA FOR EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF PROGRAMS FOR THE DEVELOPMENT OF PHYSICAL CULTURE AND SPORTS (ON THE EXAMPLE OF THE REPUBLIC OF TATARSTAN)**

**Keywords:** sports, regional policy, economy, sports industry, development, investment, rating, efficiency, economic effect, target programs, key indicators, indicators.

Increasing the sports activity of the population is one of the priority areas of Russia's development. Therefore, the formation of a system of incentives for its growth in the regions is the most important task. The paper considers possible tools for evaluating the effectiveness of regional policies of the Russian Federation subjects in the field of physical culture and mass sports. Their presence determines the effectiveness of the implementation of targeted programs in the regions of Russia in the sports sphere in order to create incentives for the development of regional policy in this area. The study has generated a generalized indicator of the effectiveness of regional authorities in the field of physical culture and mass sports, calculated on an annual basis for all regions of Russia. This is the ratio of the increase in sports activity of the region in the reporting year relative to the previous year (as a percentage) to its average annual per capita expenditures in the field of physical education and sports. This indicator, being relative, characterizes the ratio of expenditures on physical education and mass sports and the main result of regional policy in the field of physical education and mass sports – the growth of sports activity of the population. Based on this indicator, it is proposed to build a generalized rating of Russian regions on the effectiveness of regional policy in the field of physical education and sports.

### **Введение**

В последние годы Республика Татарстан является одним из лидеров спортивной отрасли среди субъектов Российской Федерации. Этому свидетельствует сформированная эффективная система поддержки спорта на государственном уровне. Развитие массового спорта

и внимание к двигательной активности населения стратегически определено руководством республики в среднесрочной и долгосрочной перспективе и закреплено соответствующими целевыми показателями. Применяется программно-целевой и проектный подход, реализуется программа «Развитие физической куль-

туры и спорта в Республике Татарстан до 2020 года, а также региональный проект «Спорт – норма жизни».

Благодаря реализации федеральных и республиканских программ по созданию условий для развития физической культуры и спорта, проведению крупных спортивных мероприятий и внедрения новых форм работы с населением на начало 2020 года количество занимающихся физической культурой и спортом в Татарстане возросло до 49,5 процента (1 787 390 человек), опережая средние показатели по Российской Федерации (42,3 процента). Это 6 – место среди регионов России, по количеству занимающихся спортом людей от 3 до 79 лет. *Общее количество занимающихся спортом с 2013 года выросло с 32,2% до 49,5% в 2019 году* [8].

Целью статьи является изучение спортивной активности населения на основе лучших практик региональной политики (На примере Республики Татарстан), а также исследование эффективности расходования бюджетных средств на развитие физической культуры и спорта. Результатом исследования будет предложена методика внедрения обобщенного показателя на основе сравнительного анализа эффективности расходования бюджетных средств к уровню спортивной активности населения.

Среди основных задач программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016 – 2020 годы» следует выделить повышение мотивации граждан к регулярным занятиям физической культурой и спортом и ведению здорового образа жизни.

Вместе с тем, методика оценки социально-экономической эффективности реализации федеральной целевой программы социально-экономический эффект от ее реализации не учитывает ряд значимых косвенных эффектов роста спортивной активности населения, таких как формирование социального капитала, развитие туризма, эффекты в сфере образования. Кроме того, в указанной методике не представлен инструментальный количественной оценки социально-экономического эффекта программы.

Результаты мониторинга реализации федеральных и региональных целевых

программ развития физической культуры и спорта показывают, что:

1. Все без исключения показатели носят количественный характер. Показатели, характеризующие качество реализации мероприятий программ, не установлены, что не позволяет оценить их реальное влияние на изменение качества жизни всех граждан.

2. Отсутствие прозрачной и приемлемой для регионов методики декомпозиции значений показателей, учитывающей географические, демографические, экономические, национальные особенности, формирует риски установления заведомо невыполнимых показателей и, как следствие, не достижение результатов целевых программ.

3. Методика расчета одного из основных показателей «Доля граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом, в общей численности граждан», проводимая Министерством спорта Российской Федерации, не позволяет полноценно оценить степень его выполнения в связи с отсутствием базы данных выборочного наблюдения состояния здоровья граждан, необходимых для его расчета. В отчетах также не используются информация о людях, которые проводят занятия в коммерческих спортивных организациях (фитнес-клубы) или у себя на дому.

Существующая проблематика определяет необходимость применения иной методики, основанной на качественных показателях оценки эффективности

Широко распространенным инструментом стимулирования во многих сферах является рейтинг. Целесообразно сформировать рейтинг регионов России по показателю спортивной активности. Однако, сравнивать регионы просто по уровню показателя спортивной активности и на этой основе строить рейтинг некорректно, так как имеет место большая неоднородность факторов и условий спортивной активности в регионах России – их оснащенности спортивными сооружениями, тренерскими кадрами, специальной инфраструктурой и др. Поэтому приемлемым критерием формирования рейтинга может быть уровень эффективности использования регионом имеющихся факторов и условий спортивной активности.

### Материал и методы исследования

Сравнение данных по спортивной активности в регионах в России и их динамики позволяет отметить ярко выраженную региональную неоднородность развития этого явления в России. Например, лидирующие по вышеуказанному показателю регионы в 2008 году такие как, Республика Башкортостан и Калмыкия, не попали в лидирующую десятку регионов 2019 года.

Начиная с 2008 года уровень спортивной активности как в России в целом, так и во всех ее регионах постоянно повышается.

В табл. 1 представлены десять регионов России с самым высоким уровнем спортивной активности (СА), а также десять регионов, в которых прирост спортивной активности за период 2008-2019 годы был максимальным.

Некоторые отстающие в 2008 году регионы (Республики Дагестан, Оренбургская область) вошли список реги-

онов с наибольшей спортивной активностью в 2019 году. Указанные регионы требуют отдельного внимания как регионы, потенциально имеющие свои эффективные технологии решения задачи по повышению спортивной активности населения, которые могут быть использованы в других российских регионах в качестве лучших практик.

С 2012 по 2019 годы, доля систематически занимающихся спортом основных групп граждан России возросла практически в 2 раза. Еще более значительный рост (в 5,5 раза) имел место для группы лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов [13].

Сравнивая динамику основного показателя в отрасли физической культуры и спорта, доли активно занимающегося спортом населения, можно отметить Республику Татарстан, как регион с наиболее устойчивой положительной динамикой роста этого индикатора.

**Таблица 1**

Регионы России – лидеры по уровню спортивной активности в 2019 г. и по приросту спортивной активности за 2008-2019 гг.

| Лидеры спортивной активности (СА) в 2019 г. |                             |              |              | Лидеры по приросту СА (2008-2019) |       |
|---------------------------------------------|-----------------------------|--------------|--------------|-----------------------------------|-------|
|                                             |                             | 2008         | 2019         |                                   |       |
| 1                                           | <b>Краснодарский край</b>   | 19,1%        | 52,5%        | <b>Республика Дагестан</b>        | 43,2% |
| 2                                           | <b>Республика Тыва</b>      | 21,7%        | 50,5%        | <b>Оренбургская область</b>       | 36,5% |
| 3                                           | <b>Республика Дагестан</b>  | 7,6%         | 50,2%        | <b>Краснодарский край</b>         | 33,4% |
| 4                                           | <b>Тамбовская область</b>   | 17,6%        | 49,6%        | <b>Тамбовская область</b>         | 32,0% |
| 5                                           | <b>Республика Татарстан</b> | <b>19,0%</b> | <b>49,5%</b> | <b>Республика Татарстан</b>       | 30,5% |
| 6                                           | Ямало-Ненецкий АО           | 23,6%        | 48,5%        | Курская область                   | 29,8% |
| 7                                           | <b>Оренбургская область</b> | 11,8%        | 48,3%        | Рязанская область                 | 29,6% |
| 8                                           | Белгородская область        | 20,7%        | 48,1%        | <b>Тюменская область</b>          | 28,9% |
| 9                                           | Сахалинская область         | 19,2%        | 47,9%        | <b>Республика Тыва</b>            | 28,8% |
| 10                                          | <b>Тюменская область</b>    | 18,8%        | 47,7%        | Нижегородская область             | 27,8% |

**Таблица 2**

Динамика ключевых показателей в сфере массового спорта и физической культуры в России [14]

| Показатель                                                                                     | 2012   | 2019   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|
| Доля систематически занимающихся физкультурой и спортом                                        | 22,5 % | 42,3 % |
| Доля систематически занимающихся физкультурой и спортом учащихся и студентов                   | 47,0 % | 83,9 % |
| Доля лиц с ограниченными возможностями здоровья, регулярно занимающихся физкультурой и спортом | 3,5 %  | 19,4 % |
| Численность штатных специалистов в спортивной отрасли, тыс.чел.                                | 321    | 402    |



*Сравнительная динамика доли населения Российской Федерации и Республики Татарстан, систематически занимающихся физической культурой и спортом, (%)*

**Таблица 3**

Информация об объемах расходов на развитие физической культуры и спорта за счет средств республиканского бюджета Республики Татарстан за 2019-2020 гг.

|                                                                                                                                                            | 2019 г.<br>(исполнено) | (тыс. рублей)<br>2020 г. (план)<br>на 01.09.2020 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|--------------------------------------------------|
| <b>1. Объем средств республиканского бюджета – всего</b>                                                                                                   | 285 357 862,7          | 310 554 914,8                                    |
| в том числе:                                                                                                                                               |                        |                                                  |
| на развитие физической культуры и спорта                                                                                                                   | 2 424 267,8            | 2 981 159,7                                      |
| бюджетные инвестиции и капитальный ремонт социальной и инженерной инфраструктуры республиканской собственности Республики Татарстан (капитальные вложения) | 2340501,9              | 4954456,6                                        |
| <b>2. Доля средств на развитие физической культуры и спорта от общего объема средств муниципального бюджета, в %</b>                                       | <b>0,85%</b>           | <b>0,96%</b>                                     |
| в том числе, с учетом средств кап. строительства                                                                                                           | 1,67%                  | 2,56%                                            |

**Таблица 4**

Информация об объемах расходов на развитие физической культуры и спорта за счет средств местных бюджетов Республики Татарстан за 2018-2020 гг.

|                                                                                                                                                          | 2018 г.<br>(исполнено) | 2019 г.<br>(исполнено) | (тыс. рублей)<br>2020 г. (план)<br>на 01.09.2020 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|------------------------|--------------------------------------------------|
| <b>1. Объем средств муниципального бюджета – всего</b>                                                                                                   | <b>90 167 752,3</b>    | <b>95 574 614,4</b>    | <b>96 720 418,9</b>                              |
| в том числе:                                                                                                                                             |                        |                        |                                                  |
| на развитие физической культуры и спорта                                                                                                                 | 1 324 663,8            | 3 772 996,0            | 4 654 683,8                                      |
| бюджетные инвестиции и капитальный ремонт социальной и инженерной инфраструктуры муниципальной собственности Республики Татарстан (капитальные вложения) | 13 716,3               | 1 198,4                | 0,0                                              |
| <b>2. Доля средств на развитие физической культуры и спорта от общего объема средств муниципального бюджета, в %</b>                                     | <b>1,5</b>             | <b>3,9</b>             | <b>4,8</b>                                       |

Примечательно сравнение государственных ассигнований на спорт как в целом по стране, так и в Республике Татарстан в процентном соотношении от объема регионального и муниципального бюджета.

В табл. 3 и 4 представлена информация о затратах бюджета регионального и муниципального уровня на развитие физической культуры и спорта за период 2018-2020 годы.

Общий объем финансового обеспечения государственной программы Российской Федерации «Развитие физической культуры и спорта» за счет средств федерального бюджета в 2019 г. составил 85,8 млрд рублей. Доля средств на развитие физической культуры и спорта от общего объема средств федерального бюджета, в % составляет 4,3 %, что выше показателя Республики Татарстан.

Делая вывод, обобщив результаты диаграммы рисунка и табл. 3, 4 можно сказать, что несмотря на более низкую бюджетную обеспеченность отрасли физической культуры и спорта, чем в целом по стране, показатель спортивной активности населения в Республике Татарстан выше общефедерального индикатора. Это означает, что эффективность расходования средств в республике выше общероссийского уровня.

Таким образом, совершенствование методики оценки социально-экономической эффективности реализации федеральной региональных целевых программ развития физической культуры и спорта в целях повышения институционального потенциала региона состоит в использовании двухэтапного факторного анализа на основе инструментария эконометрического моделирования. В частности, на первом этапе оценивается влияние индикаторов региональной политики в сфере физкультуры и массового спорта на спортивную активность населения в этом регионе. На втором этапе спортивная активность выступает как фактор социально-экономического развития региона. Следовательно, последовательная реализация двух этапов предлагаемой методики позволяет оценить социально-экономический эффект каждого элемента региональной политики в сфере массового спорта и физкультуры.

Апробация представленной методики представлена ниже в табл. 5.

### **Результаты исследования и их обсуждение**

Для более глубоко изучения полученных результатов рассмотрим внедрение в практику обобщенного показателя эффективности региональных властей в сфере физкультуры и массового спорта. Его предлагается рассчитывать на ежегодной основе для всех регионов России. Это отношение прироста спортивной активности региона в отчетном году относительно прошлого года (в процентах) к его среднегодовым подушевым затратам в сфере физкультуры и спорта. Этот показатель, являясь относительным, характеризует соотношение затрат на физкультуру и массовый спорт и главного результата региональной политики в сфере физкультуры и массового спорта – роста спортивной активности населения. Этот показатель может быть рассчитан по статистическим данным Министерства спорта РФ в свободном доступе. На основе этого показателя предлагается строить обобщенный рейтинг регионов России по эффективности региональной политики в сфере физкультуры и спорта. Сравнение значений данного показателя для Республики Татарстан и России в целом за период 2014-2018 годы дано в табл. 5 (построено по данным [13]).

По данным табл. 5 следует сделать вывод, что рост спортивной активности населения относительно среднегодовых подушевых затрат бюджета на физкультуру и спорт за период 2014-2018 годы в Республике Татарстан выше, чем в России в целом. Таким образом, эффективность региональной политики Республики Татарстан в сфере физкультуры и спорта выше общероссийского уровня за рассматриваемый период. Следовательно, и по этому индикатору Татарстан можно рассматривать представителем лучших практик региональной политики.

### **Заключение**

Анализ данных федерального статистического наблюдения 1-ФК и справочного материала Минспорта России об общих объемах финансово-



го обеспечения государственной программы Российской Федерации «Развитие физической культуры и спорта» за счет средств федерального бюджета, выявил, что сохраняется дисбаланс бюджетного и иного финансирования физической культуры и спорта в субъектах страны. В регионах РФ также существует неравномерное соотношение в расходовании бюджетных средств, а именно в первую очередь финансирование обеспечивается в спорте высших достижений.

Ранее, в предыдущих исследованиях анализ зарубежного опыта показал, что при ориентации на увеличение «Индекса здоровья» и «Качества жизни населения» и вовлечения в занятия физической культурой различных категорий и групп населения, эффективным является смешанное финансирование (бюджетное и внебюджетное), в котором основной прерогативой государства

является финансирование массового спорта на местном уровне через муниципальные органы власти и спортивные организации [19–25].

Профессиональный спорт целесообразнее финансировать за счет средств внебюджетных источников: реклама транснациональных корпораций, средств массовой информации и телеправа профессиональных лиг.

Необходимо предусмотреть поэтапное сокращение бюджетного финансирования профессионального спорта и увеличение финансирования массового спорта из бюджетов всех уровней и средств госкомпаний.

Представляется целесообразным совершенствовать порядок формирования перечня базовых видов спорта, предусмотрев в том числе участие общероссийских спортивных федераций, а также меры адресной поддержки таких видов спорта за счет бюджетных средств.

**Таблица 5**

Сравнительный анализ эффективности расходования бюджетных средств к уровню спортивной активности населения по подразделу «Физическая культура и спорт» в Республике Татарстан и России

| Показатель                                                                                                 | 2014          | 2015   | 2016   | 2017               | 2018   | Среднее значение (руб.), Прирост за период, % |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|--------|--------|--------------------|--------|-----------------------------------------------|
| Расходы консолидированного бюджета Республики Татарстан по статье «Физическая культура и спорт» (млн.руб.) | 4060          | 4615   | 5662   | 10565 <sup>1</sup> | 7883   |                                               |
| Численность населения Республики Татарстан (млн.чел.)                                                      | 3,855         | 3,869  | 3,885  | 3,895              | 3,895  |                                               |
| Затраты бюджета РТ на душу населения РТ (руб.), обозначено Z                                               | 1053          | 1193   | 1457   | 2713               | 2024   | 1688 руб.                                     |
| Доля населения, систематически занимающегося ФКС в РТ, SA (%)                                              | 37,40         | 39,80  | 41,51  | 43,40              | 45,67  | 8,27%                                         |
| <b>Среднегодовой прирост SA за 2014-2018 гг. в отношении к среднему уровню Z в РТ</b>                      | <b>1,22 %</b> |        |        |                    |        |                                               |
| Расходы бюджета РФ по подразделу «Физическая культура и спорт», млн. руб.                                  | 333016        | 349988 | 294135 | 423510             | 348788 |                                               |
| Численность населения РФ (млн. чел.)                                                                       | 143,7         | 146,3  | 146,5  | 146,8              | 146,9  |                                               |
| Затраты на душу населения РФ (руб.), обозначено Z                                                          | 2317          | 2392   | 2008   | 2885               | 2374   | 2395 руб.                                     |
| Доля населения, систематически занимающегося ФКС в РФ, SA (%)                                              | 29,00         | 31,90  | 35,50  | 36,80              | 39,85  | 10,85%                                        |
| <b>Среднегодовой прирост SA за 2014-2018 гг. в отношении к среднему уровню ZR в РФ</b>                     | <b>1,13 %</b> |        |        |                    |        |                                               |

Примечание. <sup>1</sup>по данным Минспорта Республики Татарстан: было дополнительно получено около 5 млрд.руб. по статье капитальное строительство общей инфраструктуры Чемпионата Мира по футболу 2018 года (подготовка 7 тренировочных площадок, ремонт стадиона «Казань Арена» и объектов временной инфраструктуры к нему).

Предлагается установить на федеральном уровне базовую ставку финансирования из бюджета базовых видов спорта.

Предложенная в данной статье автором методика внедрения обобщенного показателя на основе сравнительного анализа эффективности расходования бюджетных средств к уровню спортивной активности населения позволяет наиболее полно охарактеризовать эффективности региональных властей в сфере физкультуры и массового спорта. Результаты исследования могут стать основой для проведения более глубоко

анализа лучших практик субъектов России в целях улучшения региональными властями проводимой спортивной политики (бенчмаркинга).

Проведение оценки экономического эффекта важно с точки зрения вычисления значений существующего отраслевого развития и вклада, вносимого в национальную экономику в целом. Наличие подобной оценки позволяет более объективно подходить к решениям, связанным с финансированием в субъектах страны местных программ, направленных на физическое воспитание населения.

#### *Библиографический список*

1. Федеральный закон от 04.12.2007 № 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
4. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».
5. Закон Республики Татарстан от 08.10.2008 № 99-ЗРТ «О физической культуре и спорте» (редакция от 30.06.2018).
6. Ведомости 9 августа 2019 года. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/news/2018/08/09/777791-putin>.
7. Единая межведомственная информационно – статистическая система (ЕМИСС). [Электронный ресурс]. URL: <https://fedstat.ru>.
8. Итоги работы Министерства спорта Республики Татарстан за 2020 год. Материалы коллегии 2020 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://minsport.tatarstan.ru/ofitsialnie-vistupleniya-ministra.htm>.
9. Показатели для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации. Ежегодные отчеты Министерства спорта Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.minsport.gov.ru/sport/physical-culture/statisticheskaya-inf>. (дата обращения: 01.05.2020).
10. Показатели развития физической культуры и спорта в разрезе субъектов Российской Федерации. Ежегодные отчеты Министерства спорта Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.minsport.gov.ru/sport/physical-culture/statisticheskaya-inf>. (дата обращения: 01.05.2020).
11. Отчет заседания Совета При Президенте Российской Федерации по развитию физической культуры и спорта «Об итогах реализации стратегических и программных документов в области физической культуры и спорта и о проекте Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2030 года. М., 2020. 77 с.
12. Отчет о ходе реализации государственной программы Российской Федерации «Развитие физической культуры и спорта» за 2019 год [Электронный ресурс]. URL: [https://minsport.gov.ru/2019/doc/OtchetGP-RFKS\\_2019.pdf](https://minsport.gov.ru/2019/doc/OtchetGP-RFKS_2019.pdf).
13. Показатели для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации. Ежегодные отчеты Министерства спорта Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.minsport.gov.ru/sport/physical-culture/statisticheskaya-inf>. (дата обращения: 01.05.2020).
14. Показатели развития физической культуры и спорта в разрезе субъектов Российской Федерации. Ежегодные отчеты Министерства спорта Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.minsport.gov.ru/sport/physical-culture/statisticheskaya-inf>. (дата обращения: 01.05.2020).

15. Постановление Правительства Российской Федерации от 21 января 2015 г. № 30 «О федеральной целевой программе «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016–2020 годы».
16. Постановление от 25 января 2019 года № 40. Государственная программа «Развитие физической культуры и спорта».
17. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 Декабря 2018 Г. № 739-Пр «О реализации Указа Президента Российской Федерации от 07.05.2018 N 204».
18. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 7 августа 2009 года N 1101-р об утверждении Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года.
19. Мифтахов М.Р., Бариев М.М., Крамин Т.В. Спортивная активность населения как фактор экономического роста региона (на примере г. Казани). Теория и практика физической культуры. 2017. № 5. С. 49-52.
20. Мифтахов М.Р., Крамин Т.В. Социально-экономическая эффективность повышения спортивной активности населения (на примере Республики Татарстан). В сборнике: Проблемы анализа и моделирования региональных социально-экономических процессов материалы докладов VII Международной очной научно-практической конференции. Научный редактор И.И. Исмагилов. 2017. С. 102-106.
21. Мифтахов М.Р., Крамин Т.В., Бариев М.М. Социально-экономические аспекты эффективности государственной политики по повышению спортивной активности населения. Культура физическая и здоровье. 2017. № 4 (64). С. 37-42.
22. Miftakhov M.R. Modern Approaches to Effective Use of New Sports Facilities in the Republic of Tatarstan. Theory and Practice of Physical Culture, 2014, № 1, с. 8-9.
23. Miftakhov M.R., Bariev M.M., Kramin T.V. People's sport activity as a factor of economic growth (case study of Kazan). Theory and Practice of Physical Culture, 2017, № 5, с. 19.
24. Kramin T.V., Miftahov M.R., Andreff W. Sport Activity of Russian Population as a Factor of Socio-economic Development. Сборник статей Международной научно-практической конференции «Глобальные вызовы и перспективы развития современной экономики», Самара, Москва, Казань, 7-8 ноября 2019 г.
25. Kramin T.V., Miftahov M.R., Andreff W., Eroshkina S.B. Social and Economic Factors of Sports Activity in Russian Regions. Сборник статей Международной конференции «Евразия: устойчивое развитие, безопасность, сотрудничество», Самара, 25-26 октября 2019 г.

УДК 331.101

**Г. В. Можяева**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Москва, e-mail: gvmozhaeva@fa.ru

**М. А. Селиванова**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Москва, e-mail: maaselivanova@fa.ru

## **ВЛИЯНИЕ МЕТОДОВ И ТЕХНОЛОГИЙ ОБУЧЕНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ**

**Ключевые слова:** методы обучения, цифровые образовательные технологии, цифровые сервисы и инструменты, управленческие кадры, Президентская программа, метод симуляции, наставничество, практико-ориентированное обучение, открытые массовые онлайн-курсы.

Рассматриваются методы и технологии обучения управленческих кадров для реального сектора экономики. Дается обоснование особенностям применения различных методов обучения управленческих кадров как в России, так и за рубежом. Рассматривается влияние активных методов обучения на формирование профессиональных компетенций управленческих кадров. Подчеркивается роль цифровых образовательных технологий в учебном процессе, рассматриваются цифровые инструменты и сервисы, актуальные для применения в рамках Президентской программы подготовки управленческих кадров для народного хозяйства.

**G. V. Mozhaeva**

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,  
e-mail: gvmozhaeva@fa.ru

**M. A. Selivanova**

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,  
e-mail: maaselivanova@fa.ru

## **INFLUENCE OF METHODS AND TECHNOLOGIES ON THE EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT TRAINING**

**Keywords:** training methods, digital educational technologies, digital services and tools, management personnel, Presidential program, simulation method, mentoring, practice-oriented training, open mass online courses.

Methods and technologies of training managerial personnel for the real sector of the economy are considered. The article substantiates the peculiarities of applying various methods of training managerial personnel both in Russia and abroad. The influence of active training methods on the formation of professional competencies of management personnel is considered. The role of digital educational technologies in the educational process is emphasized, and digital tools and services that are relevant for use in the Presidential program for training managerial personnel for the national economy are considered.

### **Введение**

Важную роль в подготовке управленческих кадров в условиях цифровой трансформации играют современные методы и технологии обучения, которые могут способствовать не только освоению предметных знаний, но и развитию практико-ориентированных навыков, творческого и критического мышления, самореализации, адаптации к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды. Для современных управленче-

ских кадров важно развитие критического мышления с целью решения сложных проблем, поиска возможных альтернатив и принятия обоснованных решений [1]. В тоже время важно и творческое мышление, которое положительно сказывается на способности руководителей к более быстрой адаптации к незнакомой среде, способности выдвигать прорывные идеи и инновационные проекты, готовности идти на риск и принимать нестандартные решения [2].

В условиях цифровой трансформации возрастает роль цифровых образовательных технологий и применение их в образовательном процессе, который становится всё более ориентированным на обучающихся и на развитие актуальных компетенций, востребованных цифровой экономикой [3]. Многие исследователи отмечают значительный рост предоставленных обучающимся возможностей для развития профессиональных компетенций, с которым связано изменение подходов, методов и технологий обучения. Большой популярностью в мире пользуются активные и интерактивные методы обучения управленческих кадров, позволяющие развивать критическое мышление (например, кейс-метод, бизнес-симуляции, проблемное обучение, практико-ориентированные семинары и дискуссии) [4]. Для активизации творческого мышления используют наставничество, коучинг и проектную работу.

**Целью исследования** является анализ современных технологий и методов обучения, применяемых при подготовке управленческих кадров в России и за рубежом, и выявление среди них наиболее эффективных и актуальных. В статье рассмотрены зарубежные и российские практики применения современных технологий и методов в подготовке управленческих кадров, дана оценка их влияния на результаты подготовки обучающихся. На основе изученного опыта и актуальных исследований формулируются рекомендации по применению актуальных технологий для обучения в рамках Президентской программы подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства (далее – Президентская программа), основываясь на полученном анализе и на результатах проведенного опроса выпускников программы.

### **Методы исследования**

При проведении исследования использованы методы сравнительного, структурного и логического анализа для выявления часто используемых технологий и методов обучения управленческих кадров в России и за рубежом. По результатам опроса выпускников Президентской программы подготовки

управленческих кадров для организаций народного хозяйства проведен количественный анализ, на основе которого сформулированы рекомендации по эффективному использованию технологий, цифровых сервисов и инструментов в учебном процессе.

### **Результаты исследования и их обсуждение**

В подготовке современных управленческих кадров большую роль играет практико-ориентированное обучение с применением информационно-коммуникационных технологий. Одной из наиболее эффективных образовательных технологий, которая сочетает в себе обучение, основанное на практическом опыте, с теоретической подготовкой, является проектное обучение. Оно строится на основе опыта, приближенного к реальной деятельности управленческих кадров, и осуществляется с помощью групповой деятельности, сотрудничества, сбора, анализа и использования знаний для решения практических задач [5].

Другой востребованной технологией в подготовке управленческих кадров является технология проблемного обучения, направленная на организацию самостоятельной деятельности, развитие познавательных и творческих способностей через решение проблемных ситуаций. Такая технология часто используется в сочетании с проблемным методом и кейс-методом [6].

Приобретает популярность игровое обучение, которое предполагает возможность формирования и отработки у управленческих кадров умений оперативно анализировать ситуацию, принимать оптимальные управленческие решения, выбирать наиболее рациональные пути решения в определенных профессиональных ситуациях [6, 7]. Игровой метод предполагает применение деловых игр, бизнес-симуляторов, тренажеров и т.д. и является одним из активно внедряемых в практику подготовки управленческих кадров во многих странах мира.

Для развития у управленческих кадров умения адаптироваться, критически мыслить, профессионально работать с информацией используются ис-



следовательские технологии обучения. Исследования как технология обучения применяются в таких методах как кейс-метод, проблемное обучение и обучение, основанное на опыте.

С развитием цифровизации и углублением цифровой трансформации сферы образования обязательным становится обучение с применением информационно-коммуникационных или цифровых технологий – таких, как видеоконференцсвязь, вебинары, интерактивные опросы, сервисы для совместной, групповой или индивидуальной работы и др.

При подготовке управленческих кадров используются различные методы обучения. В зарубежной практике часто встречаются кейс-метод, деловые симуляции, обучение, основанное на опыте и проблемное обучение, наставничество.

Самым распространенным методом при подготовке управленческих кадров является кейс-метод, который начали применять с 1924 в бизнес-школе Гарварда. В кейс-методе обучающимся предоставляется реальная экономическая, социальная или бизнес-ситуация, которую они должны исследовать, выявить проблему, предложить возможные пути решения и выбрать лучший из них. Цель кейс-метода, по мнению О.Л. Чулановой, заключается в том, чтобы сформировать у слушателей навыки самостоятельного и группового анализа, способности структурирования информации, навыки выявления ключевых проблем и поиска альтернативных решений, умение оценивать эффективность принимаемых решений и разрабатывать стратегические планы. Таким образом, главное в кейс-методе – процесс поиска и выбора оптимального решения проблемы. Основной особенностью кейс-метода О.Л. Чуланова называет возможность коллективного обучения, развитие обучающихся и их погружение в ситуацию, приумножение знаний, выработка навыков проектной работы, а также стимулирование достижений успеха [8].

В кейс-методе преподаватель выступает в качестве модератора для группы обучающихся, которые, анализируя реальную ситуацию, выявляют проблемы и принимают решения с точки зрения руководителя. Преимуществом кейс-метода является то, что, в процессе ана-

лиза ситуации, обучающиеся получают опыт в решении возможных проблем, с которыми они могут столкнуться в будущем в реальной жизни, тем самым они развиваются как ответственные руководители и члены команды [8, 19]. R. Bruner отмечает, что при использовании кейс-метода обучающиеся развивают навыки общения и сотрудничества, происходит обмен идеями между участниками проекта, что способствует эффективному контекстному обучению и развивает критическое мышление [19].

В качестве недостатка кейс-метода следует отметить ограниченность самостоятельного поиска, исследовательской практики для обучающихся, которые получают для анализа и готовую подборку информации о конкретной ситуации. Требуется достаточно много времени для погружения в ситуацию кейса, ее разбор и анализ, поскольку многие обучающиеся сталкиваются с подобными ситуациями впервые и не имеют необходимых для решения кейса знаний и опыта.

В бизнес-школе Гарварда кейс-метод используется следующим образом: обучающий в роли руководителя компании получает конкретную задачу, читает ее перед всеми и выделяет проблемы, затем выполняет необходимый анализ, где изучает причины и рассматривает альтернативные варианты решений и готовит рекомендации, которые впоследствии обсуждаются в группе. Во время занятий под руководством преподавателя обучающиеся исследуют основные проблемы, предлагают различные варианты решений с учетом целей организации, сравнивают их и находят оптимальное. Преподаватель руководит беседой и задает наводящие вопросы; около 85 % времени на занятиях отводится на выступления участников и дискуссию [10].

В университете Иллинойса для более эффективного применения кейс-метода преподавателям рекомендуется заранее формировать кейсы и давать их обучающимся, указав при этом конкретные вопросы для работы с кейсом (например: В чем заключается проблема? Кто является ключевым лицом, принимающим решения? Что явилось причиной проблемы?). В Университете Иллинойса разработаны рекомендации по применению кейс-метода. В дополнение

к обсуждению проблемы рекомендуются устраивать дебаты, ролевые игры и симуляции [21].

В последнее время наблюдается тенденция применения кейс-метода с использованием цифровых образовательных технологий. Например, активно используются форумы, встроенные в системы управления обучением (далее – LMS) вуза, различные сервисы видеосвязи и чаты для дискуссий, цифровые инструменты для организации групповой работы и др.

С развитием технологий при подготовке управленческих кадров начали все больше использоваться бизнес-симуляторы, которые имитируют бизнес-сценарии и часто представлены в виде игры. Самый первый бизнес-симулятор был создан Rand Corporation в 1955 году в виде деловой игры. В бизнес-симуляторах используют такие педагогические подходы как обучение на практике, обучение на ошибках и ролевые игры. Также возможно сочетание сразу нескольких различных методов обучения [3].

Университеты разрабатывают собственные бизнес-симуляторы или используют разработанные IT-компаниями. Например, в бизнес-школе Гарварда есть своя команда, которая ежегодно разрабатывает несколько симуляторов. Самыми популярными бизнес-симуляторами в бизнес-школе Гарварда являются «The Beer Game» и «Shad Universe» [22]. «The Beer Game» представляет собой ролевую игру, разработанную для демонстрации преимуществ комплексного подхода к управлению цепочками поставок для дистрибьютора пива. «Shad Universe» представляет собой практический симулятор, в котором обучающимся предлагается разработать оптимальные процессы производства и выбрать методы управления производственной линией продукции, увеличив при этом денежные потоки и поддерживая устойчивое состояние предприятия.

Из бизнес-симуляторов, разработанных IT-компаниями, самым популярным является «Markstrat», в котором команды игроков конкурируют между собой за долю на рынке вымышленных продуктов Sonite и Vodite. Цель игры заключается в грамотном планировании продаж, ценообразования и дистрибуции,

рекламы, позиционирования на отраслевом рынке с целью получения максимальной прибыли и увеличения стоимости акций компании. Всего в «Markstrat» восемь этапов, где команды постепенно разрабатывают и внедряют маркетинговую стратегию, при этом каждый ход представляет собой одно решение, которое влияет на то, чей продукт купят, а чей останется на складе. Участники сразу получают отчет о прибылях и убытках, а промежуточные успехи обучающихся измеряются с помощью Stock Price Index, учитывающего рост выручки, стоимость фирмы и оценивающего проект в целом [22].

Специалисты отмечают, что эффективность бизнес-симуляторов состоит в том, что ситуации, разработанные преподавателями экономических дисциплин и практиками, приближены к реалиям делового мира. Обучающиеся могут принимать разные решения, не опасаясь реальных потерь для организации. Согласно A. Blazic и F. Novak, через последовательный процесс выявления причин изменения экономических показателей обучающиеся учатся на практике принимать решения, разрабатывать бизнес-стратегии и работать в команде [9].

P. Torres и M. Augusto [10] отмечают, что бизнес-симуляторы предназначены для развития способностей управленцев применять теоретические знания на практике и лучшего понимания бизнес-стратегии организации. Они провели исследование обучения слушателей краткосрочной программы MBA португальского Университета Коимбры (University of Coimbra) по использованию бизнес-симулятора «Игра бизнес-стратегии: конкуренция на глобальном рынке» («The Business Strategy Game: Competing in a Global Marketplace»), где обучающиеся управляли компанией по производству спортивной обуви и соревновались со своими одноклассниками. В бизнес-игре менеджеры компании принимали до 53 типов решений, а производительность компании оценивалась на основе полученной прибыли на акцию, рентабельности инвестиций в ценные бумаги, цены акций, кредитного и имиджевого рейтинга.

Исследование P. Torres и M. Augusto посвящено оценке эффективно-

сти использования бизнес-симуляторов в обучении управленческих кадров по трем стратегическим компетенциям: умение формулировать стратегии, умение их внедрять и проводить критический анализ. Исследование показало, что по результатам обучения на симуляторе у всех обучающихся значительно улучшились стратегические компетенции. Вместе с тем оценка аналитического, концептуального, прямолинейного и поведенческого стиля принятия решений показала, что у обучающихся наблюдалось улучшение только в аналитическом компоненте, поскольку в игре поощряется сбор и обработка данных для систематизированной оценки различных действий [10].

Ряд исследователей в своих работах отмечает, что эффективность применения бизнес-симуляторов неоднозначна. В частности, при применении бизнес-симуляторов у обучающихся могут возникнуть проблемы с социальным взаимодействием и технические сложности. Вместе с тем большинство специалистов считают бизнес-симулятор эффективным инструментом для подготовки к сценариям из реальной практики, в развитии общепрофессиональных компетенций управленческих кадров, а также в формировании навыков обработки информации, принятия решений, командной работы, работы в условиях неопределенности и достижения консенсуса [1, 11].

Несмотря на то, что кейс-метод и метод симуляции являются практико-ориентированными и приближенными к реальностям делового мира, при подготовке управленческих кадров необходимо обучающимся иметь возможность применения знаний на практике. Для этого используются методы полевого обучения (field-based learning), или обучения на опыте (experiential learning), включая реальные консалтинговые проекты (live consulting projects), клиенто-ориентированные проекты (client-based projects) и т.д. При таком обучении обучающиеся работают в практических, реальных условиях под руководством преподавателей, экспертов и практиков. В отличие от кейс-метода и метода бизнес-симуляции, слушатели работают с реальными проблемами в реальных условиях [23].

Обучение, основанное на опыте, помогает развивать технические, деловые и «мягкие» навыки межличностного общения. Под техническими методами М. Gorman [23] понимает использование аналитических инструментов, позволяющих оптимизировать, смоделировать и провести статистический анализ собранных данных с целью решения конкретных проблем. К «деловым» навыкам автор относит навыки идентификации и количественной оценки проблем, управления проектами в сжатые сроки, знакомства с методами решения бизнес-задач; к «мягким» навыкам межличностного общения – навыки, необходимые для получения опыта профессиональных коммуникаций, эффективной работы в проектной команде и умения работать с различными стейк-холдерами.

Обучение, основанное на опыте, строится на четырех этапах работы студентов, включая предпроектную подготовку, старт проекта, выполнение и завершение проекта. Предпроектной подготовкой занимается организатор обучения от образовательной организации, который договаривается с представителями компаний, запрашивает у них проектные предложения, выбирает наиболее интересные из них и формирует команду обучающихся. На этапе старта проекта обучающиеся встречаются, проводят базовые исследования компании и интервью, посещают компанию, готовят проектное предложение. На этапе выполнения проекта обучающиеся собирают данные, анализируют их, делают выводы и готовят рекомендации. Обычно слушатели проходят формальное обучение в каждой из этих областей, но значительно расширяют его в процессе практического применения. На последнем этапе обучающиеся выступают с финальной презентацией, которая оценивается экспертами [23].

Бизнес-школа Гарварда предлагает обучение, основанное на опыте, в дополнение к кейс-методу, как взаимодополняющие друг друга методы, обеспечивающие цикл обучения, включающий обучение «думая» (learning by thinking), «делая» (learning by doing) и «размышляя» (learning by reflecting) [24]. Обучение, основанное на опыте, используется на отдельных курсах (например,

«FIELD», «FIELD Global Immersion» и др.), где обучающиеся вместе с представителями компаний решают выявленные проблемы. Каждый такой курс завершается однонедельным погружением в работу офиса компании, во время которого обучающиеся встречаются с представителем компании и потребителями. Ограниченность обучения, основанного на опыте, связана с тем, что не все компании соглашаются участвовать в таком формате обучения, направляя на это свои ресурсы.

Таким образом, каждый из описанных методов обучения решает различные задачи: кейс-метод предусматривает анализ уже произошедших ситуаций, бизнес-симулятор имитирует функционирование компании, а обучение, основанное на опыте, дает возможность обучающимся получить практический опыт в реальной компании, с посещением реального офиса компании и знакомства с сотрудниками для проведения детального анализа деятельности компании.

При обучении управленческих кадров во многих университетах используется метод проблемного обучения (англ. Problem-Based Learning, PBL), которое помогает развивать навыки анализа различных данных и комплексный подход к решению проблем на основе собственных исследований. При проблемном обучении преподаватель, которому отводится роль модератора, составляет четкий сценарий задания, в котором предлагается реальная проблема, которую обучающиеся должны решить в команде. Особенностью проблемного обучения, по мнению М. Carriger, являются: «формирование навыков взаимодействия и сотрудничества между обучающимися; развитие эффективного мышления и самостоятельного обучения; упор на развитие навыков решения проблем в контексте профессиональной практики; повышение мотивации к обучению в течение всей жизни» [12].

Проблемное обучение активно применяется на программах MBA, где обучающиеся работают в небольших командах над проблемами, решение которых они представляют в виде проекта. Так, например, в Университете Сан-Франциско (San-Francisco State University) проблемное обучение прохо-

дит в три этапа. На первом этапе проводится обсуждение и анализ первичной информации, на основе которых ставятся проблема и предварительные задачи исследования, которые могут быть пересмотрены на последующих этапах. Второй этап связан с анализом и детальным обсуждением проблемы, постановкой гипотез. На третьем этапе происходит корректировка гипотез и задач, разрабатывается план поиска необходимой информации, проводится работа с источниками в библиотеках, организовано взаимодействие с внешними экспертами по данной проблеме [25].

В процессе проблемного обучения оцениваются такие компетенции руководителей, как способность выстраивать структуру управления изменениями для выявления и анализа переменных, которые могут влиять на общую эффективность организации (прикладная компетенция), критическое мышление, решение проблем и коммуникативная компетентность, умение выстраивать совместную работу, сотрудничать с членами группы, проявляя инициативу в выявлении и решении проблем или используя возможности для улучшения. Подобная учебная деятельность активно развивает лидерскую компетенцию.

Еще одним эффективным методом обучения при подготовке управленческих кадров является наставничество, при котором обучающиеся общаются с преподавателями или студентами старших курсов, которые имеют опыт работы или навыки в определенной области. Исследователи отмечают, что наставничество увеличивает интерес к профессиональной подготовке обучающихся и помогает овладеть такими управленческими навыками, как общение, управление конфликтами, самосознание, управление карьерой и постановка целей [13].

Анализ опыта подготовки управленческих кадров в зарубежных университетах сопоставим с российским опытом применения активных методов обучения при подготовке управленческих кадров. Этот опыт имеет истоки в СССР, где подготовка высококвалифицированных управленческих кадров начала осуществляться еще в 1920-е годы с созданием советских партийных школ и коммунистических университетов. На первом



этапе в СССР «для управленческих кадров достаточно было быть членом Всесоюзной коммунистической партии большевиков и преимущество отдавалось не профессиональным навыкам, а социальному происхождению и организаторским способностям». Со временем требования росли, стало необходимо наличие у руководителя управленческой квалификации, владение профессиональными методами управления, способность быстро и эффективно решать возникающие проблемы [14].

В условиях низкого уровня знаний у многих обучающихся управлению на помощь преподавателям приходили различные методы обучения: деловые беседы с иллюстрациями и резюме после их завершения, самостоятельная работа в малых группах для повторения пройденного материала и подготовки домашних заданий, практико-ориентированные задания для закрепления теоретических знаний. В обучении управленческих кадров в СССР применялись такие активные методы обучения, как ситуационные задачи, деловые игры и методы, способствующие освоению навыков практического управления (стажировки, выездные занятия, экскурсии на промышленные предприятия и др.) [15, 16].

Сегодня в России при подготовке управленческих кадров, как и за рубежом, одними из самых распространенных методов обучения являются кейс-метод и бизнес-симуляторы. Так, например, в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации (далее – Финансовый университет) разработаны и активно используются 4 собственных бизнес-симулятора, в том числе «Финансовый директор» [26], а также многочисленные тренажеры и симуляторы бизнес-процессов от ведущих IT-компаний. В Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации используется около десяти бизнес-симуляторов по разным направлениям деятельности [17]. Примером применения симуляторов при обучении управленцев в известных российских компаниях является страховая организация «АльфаСтрахование». Стратегия компании включает концепцию непре-

рывного обучения генеральных директоров во всех регионах России на основе применения бизнес-симулятора, разработанного для погружения в страховой бизнес, маркетинг и финансы [8]. Опыт Финансового университета и других образовательных организаций показывает, что использование бизнес-симуляторов наряду с соответствующими методическими подходами способствует повышению эффективности подготовки управленческих кадров, помогает управленческим кадрам эффективно решать задачи с обучением и развитием.

В последние годы в России активно развивается наставничество, основанное на помощи более опытного сотрудника менее опытному. Метод наставничества используется, например, в Mirax Group для подготовки молодых специалистов на руководящие должности и предполагает обучение на программе «Менеджмент проекта», где молодые специалисты с помощью наставников погружаются в разработку реальных проектов компании [8]. В отличие от зарубежных стран, в России наставничество развивается как элемент корпоративного управления и образования, не получивший распространения в вузах, осуществляющих подготовку управленческих кадров, как метод обучения.

В 2020 году авторами данной статьи было проведено исследование применения передовых технологий и методов обучения при подготовке управленческих кадров в рамках Президентской программы.

По результатам проведенного анализа образовательных программ, прошедших конкурс Президентской программы на 2020 год, было выявлено, что при реализации более 60 % программ планируется применять такие активные методы обучения как тренинги (60,1 %), деловые игры (41,6 %), кейс-метод (23 %) и мастер-классы (22,1 %); 21,4 % программ предусматривают применение симуляторов и тренажеров (рисунок).

Опрос 150 выпускников Президентской программы, и руководителей образовательных программ из 9 вузов, реализующих ее показал, что с 2015 г. наблюдается рост применения кейс-метода, деловых игр, образовательных симуляторов и тренажеров. В 2019 году, помимо



групповой работы, многие респонденты отметили эффективность применения симуляторов и тренажеров (77,1%), социальное обучение (71,4%) и аналитические дискуссии (71,4%).

Все руководители программ (100%) отметили, что в качестве активных методов обучения при подготовке слушателей применяют деловые игры, деловые симуляции и тренажеры, метод кейсов, групповая работа; 88,9% – мозговой штурм, игровые методы, проектную работу, 77,8% – тренинги, экспертные консультации и мастер-классы, 66,7% – аналитические дискуссии.

В последние несколько лет стремительно развивается применение цифровых технологий в обучении. Среди наиболее активно применяемых цифровых технологий в результате исследования отмечены следующие: онлайн-тестирование (68,2%), симуляторы, тренажеры, компьютерные лаборатории (31,8%), мобильные сервисы (24,5%), Google Docs, MS Forms (21,9%), социальные сети (21,2%) и др.

Возможность и необходимость применения различных форм современных цифровых технологий в образовательном процессе подтверждается международным опытом. Большинство исследований посвящено описанию опыта применения цифровых технологий в учебном процессе без узкой специализации на подготовке управленческих кадров. Однако рассмотрение практик применения цифровых технологий в образовании позволяет увидеть содержательный контур тех технологических решений, которые должны быть включены в программы подготовки управленческих кадров.

Поскольку управленческие кадры играют основную роль в цифровой трансформации, повышаются требования к освоению ими современных методов управления, использования информационных систем, методов постановки и решения задач управления, чему способствует и применение цифровых технологий, сервисов и инструментов в процессе их обучения. По мнению Л.П. Ганчарик, «в сфере цифровой экономики управленческие кадры должны формировать уверенное и эффективное использование цифровых технологий в обучении и профессиональной деятельности как для сбора, анализа, оценки и обмена информации, а также уметь использовать офисные технологии, контроллинг, юридические системы и умение выстраивать межкультурную сетевую коммуникацию» [18].

Основным преимуществом применения цифровых технологий в обучении является то, что цифровые технологии позволяют совершенствовать и повышать эффективность обучения путем предоставления немедленной обратной связи, возможности работать с каждым обучающимся индивидуально или в группах, возможности сотрудничества обучающихся в группах, повышения мотивации и эффективного освоения материала, выстраивания индивидуальных траекторий обучения. Обучение с применением цифровых технологий может проходить как в синхронном, асинхронном, так и в смешанном формате, что является важным аспектом для управленческих кадров, зачастую обучающихся без отрыва от основной работы, в удобное для себя время.



*Отражение активных методов обучения в программах подготовки управленческих кадров на 2018/19-2024/25 гг. в % соотношении.*

*Источник: составлено авторами*

При обучении управленческих кадров используются различные цифровые технологии. Широкое распространение получили такие LMS, как Moodle или Blackboard. LMS предоставляет свободный доступ обучающимся к учебным материалам и заданиям, подготовленным преподавателями, позволяют обучающимся загрузить свои ответы к заданиям, общаться в форуме с одноклассниками и с преподавателем, общаться с помощью сообщений, включаться в горизонтальное оценивание работ друг друга и др. Преподаватели могут использовать возможности LMS для организации педагогических коммуникаций, дискуссий, размещения учебных материалов, проведения тестирований, контроля обучения, проведения семинарских занятий, организации проектной, групповой или индивидуальной работы. Поскольку современные LMS, чаще всего, являются облачным сервисом, отсутствует необходимость в ее установке, но при этом сохраняется возможность доступа из любого места в любое время. LMS подходит для всех вышеуказанных методов обучения, позволяя с помощью информационно-коммуникационных технологий реализовать кейс-метод, обучение, основанное на опыте, проблемное обучение и даже наставничество.

Похожие функции предоставляют облачные платформы, подобные GoogleClass, где преподаватели публикуют и оценивают задания, организуют совместную работу и взаимодействие всех обучающихся, создают курсы, раздают задания и комментируют работы учащихся. В комплексе с GoogleClass можно использовать такие облачные инструменты Google, как «Документы», «Формы», «Диск» и другие.

При синхронном обучении, в реальном режиме времени, всё чаще используются технологии видеоконференцсвязи. Для проведения индивидуальных (консультации, проектная работа) и групповых (лекции, семинарские занятия, проектная работа) занятий активно применяются такие инструменты как Zoom, Skype, Microsoft Teams, в которых имеются функции обмена файлами, записи видео, совместного просмотра экрана для показа различных презентаций и иных файлов, веб-страниц и др.

Для совместной работы с файлами используются инструменты, предлагаемые Microsoft, Google и др. Для организации групповой проектной работы, «мозговых штурмов», стратегических сессий, обмена идеями применяются интеллект-карты (Mindomo, XMind, iMindMap, Coggle и т.п.), представленные в виде графической схемы с логическими связями, и доски для совместного использования (Trello, Lino, Miro и др.).

Для усиления интерактивности обучения и организации обратной связи экспресс-оценки изученного материала используются такие инструменты как Socrative, Kahoot, где можно создать викторины с множественным выбором, или Mentimeter для проведения тестов или опросов.

Еще одним важным инструментом, обеспечивающим непрерывность обучения и возможность изучения опыта ведущих специалистов мира, являются массовые открытые онлайн-курсы, размещаемые на открытых онлайн-платформах. Наряду с мировыми гигантами Coursera (<https://www.coursera.org/>), FutureLearn (<https://www.futurelearn.com/>), Udemy (<https://www.udemy.com/>) и др. все более содержательными для подготовки управленческих кадров становятся Национальная платформа открытого образования (<https://openedu.ru/>), Открытая онлайн-академия Финансового университета (<https://online.fa.ru/>) и другие российские онлайн-платформы. Отметим, что при анализе программ подготовки управленческих кадров в России в рамках Президентской программы ни в одной из программ не было упоминания о рекомендациях или применении массовых открытых онлайн-курсов.

### Заключение

Современные образовательные технологии и методы обучения, применяемые для подготовки управленческих кадров, позволяют сформировать навыки и компетенции современного эффективного руководителя компании, влияют на результаты обучения.

Проведенное исследование подтверждает тезис о том, что правильный выбор и использование целесообразных решаемых задач методов и технологий обучения влияет на эффективную

подготовку управленческих кадров. В процессе отбора методов обучения для подготовки управленческих кадров образовательные организации ориентируются на то, что эти методы должны способствовать развитию критического мышления, умения аргументированно отстаивать свою точку зрения, находить оптимальное решение ситуации, вступать в коммуникации, выполнять разные роли в проектных задачах. Все эти компетенции успешно, как показывает российский и зарубежный опыт, формируются при использовании кейс-метода, бизнес-симуляторов, обучения, основанного на опыте, и проблемного обучения.

Анализ показал, что для эффективного обучения управленческих кадров

важно использовать практико-ориентированные технологии и методы обучения с применением цифровых образовательных технологий, что не только повышает мотивацию к освоению учебного материала, но и позволяет параллельно освоить новые цифровые компетенции. Целесообразно для подготовки управленческих кадров в рамках Президентской программы разработать онлайн-платформу обучающихся симуляторов для формирования управленческих компетенций, а также включить массовые открытые онлайн-курсы в программы подготовки управленческих кадров и в рекомендации для постпрограммной поддержки участников Президентской программы.

*Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финуниверситета.*

#### *Библиографический список*

1. D'Alessio F.A. Studying the impact of critical thinking on the academic performance of executive MBA students // *Thinking Skills and Creativity*, 2019. P. 275-283.
2. Кузнецова Н.В. К вопросу применения методов активизации творческого мышления обучающихся в процессе профессиональной подготовки управленческих кадров // *Современная модель управления: проблемы и перспективы*, 2018. С. 113-116.
3. Hernández-Lara A.B. Students' perception of the impact of competences on learning: An analysis with business simulations // *Computers in Human Behavior*, 2019. С. 311-319.
4. Зюскин А.А. Использование активных методов обучения в практике подготовки управленческих кадров // *Роль образования в формировании экономической, социальной и правовой культуры*. 2014. С. 45.
5. Зими́на И.В. Использование проектно-ориентированного подхода в подготовке управленческих кадров: международный опыт и российские реалии // *Университетское управление: практика и анализ*, 2005.
6. Ратова И.В. Использование современных образовательных технологий в системе дополнительного профессионального образования // *ВИПК МВД России. Домодедово*, 2016.
7. Петрова С.А. Активные Формы и Методы Повышения Квалификации Государственных и Муниципальных Служащих, Включенных в Резерв Управленческих Кадров // *Сборник статей Межрегиональной научно-практической конференции*. Самара, 2014.
8. Чуланова О.Л. Современные технологии кадрового менеджмента: актуализация в российской практике, возможности, риски // *ИНФРА-М. Москва*, 2017.
9. Blažič A.J. Challenges of Business Simulation Games-A New Approach of Teaching Business // *E-Learning-Instructional Design, Organizational Strategy and Management*, 2015. P. 227-259.
10. Torres P. The impact of experiential learning on managers' strategic competencies and decision style // *Journal of Innovation & Knowledge*, 2017. P. 10-14.
11. Forsyth B. The Business Simulation Paradigm: Tracking Effectiveness in MBA Programs // *Journal of Management Policy and Practice*. 2016.
12. Carriger M.S. What is the best way to develop new managers? Problem-based learning vs. lecture-based instruction // *Carriger The International Journal of Management Education*, 2016. P. 92-101.
13. George M.P. A model for student mentoring in business schools // *International Journal of Mentoring and Coaching in Education*, 2012.

14. Савчук Д.А. Обзор основных направлений формирования и профессиональной подготовки кадров государственного управления советской и современной кадровой политики // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 4.
15. Абакумов О.Ю. Первые годы работы Саратовского Комвуза: становление системы подготовки кадров // Вестник Поволжского института управления, 2012. № 4.
16. Халинин А.А. Из истории подготовки управленческих кадров в Поволжье // История и политика. Антикризисная стратегия: опыт и современность, 2016. С. 9-12.
17. Шоптенко В.В. Использование бизнес-симуляторов в программах подготовки управленческих кадров и специалистов // Проблемы социально-экономического развития Сибири, 2011. С. 39-46.
18. Ганчарик Л.П. Система открытого образования в подготовке управленческих кадров в сфере цифровой экономики // Открытое образование, 2019. Т. 23. № 2.
19. Bruner R.F. Socrates' muse: Reflections on effective case discussion leadership // University of Illinois Urbana-Champaign, 2002. [Электронный ресурс]. URL: <https://citl.illinois.edu/citl-101/teaching-learning/resources/teaching-strategies/the-case-method> (дата обращения: 21.09.2020).
20. Harvard Business School. MBA Academic experience. The Case method. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.hbs.edu/mba/academic-experience/Pages/the-hbs-case-method.aspx> (дата обращения: 21.09.2020).
21. University of Illinois Urbana-Champaign. Teaching Strategies. The Case Method. [Электронный ресурс]. URL: <https://citl.illinois.edu/citl-101/teaching-learning/resources/teaching-strategies/the-case-method> (дата обращения: 21.09.2020).
22. Harvard Business School. Multimedia Cases and Simulations. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.hbs.edu/news/articles/Pages/multimedia-cases-simulations.aspx> (дата обращения: 21.09.2020).
23. Gorman M.F. A survey of research in field-based education: A summary of process, best practices, and lessons learned [Электронный ресурс]. Т. 18. № 3. INFORMS Transactions on Education, 2018. С. 145-161. DOI: 10.1287/ited.2017.0181.
24. Harvard Business School. MBA Academic experience. The Field Method. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.hbs.edu/mba/academic-experience/Pages/the-field-method.aspx> (дата обращения: 21.09.2020).
25. San Francisco State University. Problem-based learning. [Электронный ресурс]. URL: <http://online.sfsu.edu/rpurser/revised/pages/problem.htm> (дата обращения: 21.09.2020).
26. Ходжаева И.Г. Современные информационные технологии для формирования профессиональных компетенций студентов финансово-экономического профиля подготовки // Интернаука: электрон. научн. журн. 2017. № 10(14). С. 27-31.

УДК 336.67

**Ю. Д. Монгуш**

ФГБОУ ВО «Иркутский государственный аграрный университет имени А.А. Ежевского», Иркутск, e-mail: yu-mod@yandex.ru

**Е. А. Ильина**

ФГБОУ ВО «Иркутский государственный аграрный университет имени А.А. Ежевского», Иркутск, e-mail: ielena1771@bk.ru

**Ф. Ян**

ФГБОУ ВО «Иркутский государственный аграрный университет имени А.А. Ежевского», Иркутск, e-mail: 779621476@qq.com

## **ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Ключевые слова:** финансовый результат, сельское хозяйство, рентабельность.

В статье обосновывается актуальность и важность оценки финансового результата в сельскохозяйственных предприятиях на примере действующего предприятия АО «Иркутские семена» Иркутской области. За анализируемый период финансовый результат данного предприятия имеет положительное и отрицательное значение. Представлена общая экономическая характеристика предприятия, а также проанализирована динамика финансового результата и факторы на него влияющие на основе второй формы бухгалтерской (финансовой) отчетности. Оценено влияние государственной поддержки по направлениям (растениеводство, животноводство, обновление техники) на размер финансового результата. Охарактеризована рентабельность предприятия: рентабельность продаж, чистая рентабельность, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность перманентного капитала, окупаемость затрат, выявлены причины низкого уровня рентабельности или ее отсутствия. Рассчитаны показатели рентабельности по видам продукции (пшеница, гречиха, овес, ячмень, горох, рапс, картофель, корма, свиньи). Проведен маржинальный анализ, что позволило определить точку безубыточности, запас финансовой прочности и силу воздействия операционного рычага. Анализируемый период составляет пять лет. Сформулирован вывод о целесообразности управления финансовым результатом, которое предполагает анализ, планирование, распределение и контроль, что будет способствовать системному развитию предприятия.

**Ju. D. Mongush**

Irkutsk State Agrarian University named after A.A. Ezhevsky, Irkutsk, e-mail: yu-mod@yandex.ru

**E. A. Iilina**

Irkutsk State Agrarian University named after A.A. Ezhevsky, Irkutsk, e-mail: ielena1771@bk.ru

**F. Jan**

Irkutsk State Agrarian University named after A.A. Ezhevsky, Irkutsk, e-mail: 779621476@qq.com

## **EVALUATION OF FINANCIAL RESULTS OF ACTIVITIES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES**

**Keywords:** financial result, agriculture, profitability.

The article substantiates the relevance and importance of assessing the financial result in agricultural enterprises on the example of the operating enterprise «Irkutsk seeds» of the Irkutsk region. For the analyzed period, the financial result of this enterprise has a positive and negative value. The general economic characteristics of the enterprise are presented, and the dynamics of the financial result and the factors influencing it on the basis of the second form of accounting (financial) statements are analyzed. The impact of state support in the areas (crop production, animal husbandry, renewal of equipment) on the size of the financial result is assessed. The profitability of the enterprise is characterized: profitability of sales, net profitability, profitability of assets, profitability of equity capital, profitability of permanent capital, cost recovery, the reasons for the low level of profitability or its absence are revealed. Calculated profitability indicators by type of product (wheat, buckwheat, oats, barley, peas, rapeseed, potatoes, feed, pigs). Margin analysis was carried out, which made it possible to determine the break-even point, financial strength and the strength of the operating leverage. The analyzed period is five years. The conclusion is formulated about the expediency of financial result management, which involves analysis, planning, distribution and control, which will contribute to the systemic development of the enterprise.



### **Введение**

Значение финансового результата в деятельности организации сложно переоценить, поскольку он выступает источником финансовых ресурсов для реинвестирования и развития производства; для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ с целью внедрения инновационных разработок; для стимулирования работников посредством выплаты премий и проведения социальной политики с создания благоприятного микроклимата в коллективе; для благотворительной деятельности.

Однако, в настоящее время обеспечить положительный финансовый результат и его рост становится сложнее, это связано, во-первых, с ростом акциза на топливо, который негативно отразится на уровне себестоимости продукции, во-вторых, увеличение НДС оказало «двойной удар» на предприятия, с одной стороны, это увеличивает стоимость покупных товарно-материальных ценностей, с другой стороны, для обеспечения конкурентоспособности товара по цене, организациям придется снижать торговую надбавку. При этом с ростом тарифов на ЖКХ, связь, подорожанием ГСМ и т.д. снижается покупательная способность населения.

В таких условиях всем организациям, в том числе сельскохозяйственным, необходимо обратить особое внимание процессу оценки и управления финансовым результатом.

### **Цель исследования**

Целью исследования является проведение оценки финансового результата сельскохозяйственного предприятия.

### **Материал и методы исследования**

В качестве объекта исследования выбрано ЗАО «Иркутские семена» Иркутской области. Данное предприятие создало в 1999 г. с целью производства элитных семян высших репродукций, а также со своей лабораторией по выращиванию картофеля на безвирусной основе мощностью 45-50 тысяч мини-клубней в год. В настоящее время выращивают картофель Невский, Ред Скарлет и Розару, которые зарекомендовали себя с очень положительной стороны.

Аграрное предприятие имеет несколько овощехранилищ, что позволяет обеспечивать учреждения здравоохранения, муниципальные предприятия, сети супермаркетов и гипермаркетов, население качественным, вкусным картофелем. С развитием сельскохозяйственного производства на предприятии появилась мельница, пекарня, зернодробилка, крупорушка, картофелехранилища на 6 тысяч тонн картофеля (применяются голландские технологии по выращиванию картофеля), картофелесортировальный пункт, зерносклады, сушилки для зерна, гаражи, автозаправочная станция, пилорама, столярный цех. Хозяйство находится в дер. Ширяево Иркутской области. Администрация предприятия находится в центре г. Иркутска. Данное расположение выгодно, так как позволяет облегчить связь с покупателями и заказчиками, поставщиками и подрядчиками, а также с налоговыми органами и т.п.

Основной вид деятельности: смешанное сельское хозяйство. Дополнительные виды деятельности: деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса, не включенная в другие группировки; торговля оптовая фруктами и овощами; торговля оптовая свежим картофелем; выращивание зерновых культур; выращивание зернобобовых культур; выращивание семян масличных культур; выращивание овощей; выращивание столовых корнеплодных и клубнеплодных культур с высоким содержанием крахмала или инулина; выращивание прочих однолетних культур; выращивание однолетних кормовых культур; выращивание прочих плодовых и ягодных культур; выращивание прочих многолетних культур; производство муки из зерновых культур; производство мучных смесей и приготовление мучных смесей или теста для хлеба, тортов, бисквитов и блинов; производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного хранения; производство сборных деревянных строений; торговля оптовая зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных; торговля оптовая неспециализированная и др.

Рассмотрим показатели, характеризующие размер предприятия (табл. 1).

**Таблица 1**

Краткая экономическая характеристика ЗАО «Иркутские семена» за 2015-2019 гг.

| Показатели                                          | Годы    |         |         |         |         | Изменение 2019 г.<br>в % к 2015 г. |
|-----------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|------------------------------------|
|                                                     | 2015    | 2016    | 2017    | 2018    | 2019    |                                    |
| Выручка от реализации, тыс. руб.                    | 123 434 | 121 156 | 138 999 | 137 020 | 82 621  | 66,9                               |
| Себестоимость продаж, тыс. руб.                     | 171 221 | 112 517 | 137 631 | 133 633 | 88 054  | 51,4                               |
| Прибыль от продаж (убыток), тыс. руб.               | -47 787 | 8 639   | 1 368   | 3 387   | -5 803  | 12,1                               |
| Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.                  | -30 086 | 4 987   | 10 692  | 10 330  | 383     | -1,3                               |
| Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб. | 278 000 | 285 174 | 286 835 | 507 924 | 222 530 | 80,0                               |
| Численность работников, чел.                        | 170     | 148     | 143     | 145     | 148     | 87,1                               |
| Площадь сельхозугодий, га                           | 3 575   | 3 575   | 3 575   | 3 575   | 3 490   | 97,6                               |
| Энергетическая мощность, л. с.                      | 6 630   | 6 590   | 6 070   | 6 070   | 5 820   | 87,8                               |
| Получено выручки на 100 га сельхозугодий, тыс. руб. | 3 453   | 3 389   | 3 888   | 3 833   | 2 367   | 68,6                               |
| Производительность труда, тыс. руб.                 | 726     | 819     | 972     | 945     | 558     | 76,9                               |
| Фондообеспеченность, тыс. руб.                      | 7 776   | 7 977   | 8 023   | 14 208  | 6 376   | 82,0                               |
| Фондовооруженность, тыс. руб.                       | 1 635   | 1 927   | 2 006   | 3 503   | 1 504   | 91,9                               |
| Фондоотдача, руб./руб.                              | 0,44    | 0,42    | 0,48    | 0,27    | 0,37    | -                                  |
| Фондоемкость, руб./руб.                             | 2,25    | 2,35    | 2,06    | 3,71    | 2,69    | -                                  |

Выручка от продажи продукции имеет понижающую динамику, поскольку в 2019 г. данный показатель снизился на 33,1 % (40 813 тыс. руб.) по сравнению с 2015 г. и составила в 2019 г. 82 621 тыс. руб.

Себестоимость продаж снизилась в 2019 г. на 48,6 % по сравнению с 2015 г. В результате превышение себестоимости над выручкой в 2019 г. и 2015 г., валовая прибыль и прибыли от продаж имеет в эти годы отрицательное значение. Отметим, что данное предприятие получило непокрытый убыток на начало анализируемого периода в размере 30086 тыс. руб., а затем наблюдается рост чистой прибыли от 4987 тыс. руб. в 2016 г. до 10 692 тыс. руб. в 2017 г., а в 2018 г. чистая прибыль снизилась и составила 10 330 тыс. руб., но критическое значение чистой прибыли наблюдается в 2019 г., всего 383 тыс. руб. Данному предприятию необходимы мероприятия по совершенствованию управления финансовым результатом.

Среднегодовая стоимость основных средств по первоначальной стоимости сократилась от 278 000 тыс. руб. в 2015 г. до 222 530 тыс. руб. в 2019 г., то есть среднегодовая стоимость основных средств данного предприятия сократилась на 12,2 % (80 тыс. руб.), что свидетельствует о снижении уровня обнов-

ления машин и оборудования сельскохозяйственного назначения. Численность работников за анализируемый период сократилась на 22 чел, от 170 работников в 2015 г. до 148 работников в 2019 г.

Площадь сельскохозяйственных угодий за 2015-2018 гг. оставалась неизменной в размере 3575 га, а в 2019 г. предприятие сократило данный показатель на 85 га и площадь сельскохозяйственных составила в отчетном году 3490 га.

За счет сокращения выручки и площади сельскохозяйственных угодий в 2019 г. предприятие получило 2367 тыс. руб. выручки на 100 га сельскохозяйственных угодий, что ниже уровня 2015 г. на 1085 тыс. руб. или 31,4 процентов.

Производительность труда увеличивалась с 726 тыс. руб. на 1 работника до 972 тыс. руб., а с 2018 г. данный показатель снижается. Так в 2018 г. производительность труда составила 945 тыс. руб., в 2019 г. – 558 тыс. руб. То есть прослеживается снижение эффективности производства всего предприятия.

Фондообеспеченность в 2019 г. равна 6376 тыс. руб., это означает, что на 1 гектар сельскохозяйственных угодий приходится 6376 тыс. руб., что ниже уровня 2015 г. на 1400 тыс. руб. или на 18,0 процента. Фондовооруженность сократилась на 8,1 % – с 1635 тыс. руб. в 2015 г. до 1504 тыс. руб. в 2019 г. Чем

ниже фондовооруженности, тем ниже объём производства и стоимость основных фондов. Фондоотдача в 2019 г. составила 0,37 руб., что на 0,07 руб. / руб. ниже этого показателя в 2015 г. (0,44 руб.). Данный показатель означает, что на 1 руб. основных производственных фондов приходится 0,37 руб. выручки от реализации продукции. Фондоемкость увеличилась, так в 2019 году на 1 руб. выручки приходится 2,69 руб. основных производственных фондов, а в 2015 году – 2,25 руб. Увеличение фондоемкости связано со снижением стоимости основных средств.

При этом снижение трудоемкости оказываемых услуг, роста производительности труда возможно посредством применения современных технологий, в частности программ обработки данных; замена и модернизация устаревшего оборудования. Однако одни мероприятия по совершенствованию применяемой техники и технологии не окажут требуемого эффекта без улучшения организации производства и труда [3].

Таким образом, ЗАО «Иркутские семена» является предприятием, выращивающим элитные семена в Иркутской области, которое имеет хороший потенциал для дальнейшего развития, однако необходима всесторонняя оценка финансового результата. Предприятие производит зерновые, многолетние травы, обеспечивает семенами высших репродукций зерновых, кормовых, овощных культур и картофелем все категории хозяйств области и других регионов России.

При проведении оценки финансового результата сельскохозяйственного предприятия были использованы методы научного познания, в частности, изучение рядов динамики, сравнительный анализ, маржинальный анализ, метод аналитического выравнивания.

### Результаты исследования и их обсуждение

Разработка и обоснование приоритетов финансовой политики при управлении величиной прибыли должны опираться на подробный анализ финансового результата (табл. 2).

Рассматриваемое предприятие получило убыток от продаж в начале и конце анализируемого периода, так в 2015 г. убыток от продаж его составлял 47787 тыс. руб., а в 2019 г. – 5803 тыс. руб. Кроме того, в 2019 г. по сравнению с 2015 г. значительно сократилась величина прочих доходов (на 61 %) и прочих расходов (73 %). Чистая прибыль в 2019 г. равна 383 тыс. руб. – самый низкий уровень за последние 4 года, а в 2015 г. предприятие получило непокрытый убыток в размере 30 086 тыс. руб.

На рисунке представлена динамика финансового результата, где за последние 4 года уровень выручки от реализации продукции и себестоимость продаж находятся на одном уровне. Данному сельскохозяйственному предприятию необходимы мероприятия по снижению себестоимости. Так как субсидии из бюджетов занимают большую часть прочих доходов, рассмотрим их состав и структуру (табл. 3).

**Таблица 2**

Анализ финансового результата ЗАО «Иркутские семена» за 2015-2019 гг.

| Показатели                                | Годы    |         |         |         |        | Отклонение 2019 г. к 2015 г. |       |
|-------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|--------|------------------------------|-------|
|                                           | 2015    | 2016    | 2017    | 2018    | 2019   | тыс. руб.                    | %     |
| Выручка                                   | 123 434 | 121 156 | 138 999 | 137 020 | 82 621 | -40 813                      | 66,94 |
| Себестоимость продаж                      | 171 221 | 112 517 | 137 631 | 133 633 | 88 054 | -83 167                      | 51,43 |
| Валовая прибыль                           | -47 787 | 8 639   | 1 368   | 3 387   | -5 433 | 42 354                       | 11,37 |
| Прибыль (убыток) от продаж                | -47 787 | 8 639   | 1 368   | 3 387   | -5 803 | 41 984                       | 12,14 |
| Прочие доходы                             | 30 225  | 16 379  | 22 081  | 16 138  | 11 878 | -18 347                      | 39,30 |
| Прочие расходы                            | 12 524  | 20 031  | 12 757  | 9 195   | 3 390  | -9 134                       | 27,07 |
| Прибыль до налогообложения                | -30 086 | 4 987   | 10 692  | 10 330  | 383    | 30 469                       | -1,27 |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | -30 086 | 4 987   | 10 692  | 10 330  | 383    | 30 469                       | -1,27 |



Динамика финансового результата ЗАО «Иркутские семена» за 2015-2019 гг.

Сельскохозяйственное предприятие получало субсидии на поддержку растениеводства (в т.ч. «Развитие мелиоративного комплекса России»; низкопродуктивная пашня; пшеница, прочие зерновые и зернобобовые, корнеплоды), животноводства (свиноводство) и на закупку сельскохозяйственной техники.

В 2019 г. по сравнению с 2015 г. общая сумма государственной поддержки сократилась на 13 426 тыс. руб. или на 64,1%. На поддержку растениеводства предприятие получило в 2019 г. на 13 404 тыс. руб. меньше субсидий по сравнению с 2015 г. Поддержка животноводства прекращена с 2017 г., а предприятие перестало содержать свиней с 2019 г. За весь анализируемый период предприятие получало субсидию на закупку сельскохозяйственной техники в 2016 г. в размере 3142 тыс. руб. и в 2018 г. в размере 6220 тыс. руб.

Показатели рентабельности предприятия наиболее полно отражают конечные результаты деятельности, так как их величина показывает соотношение эффекта с использованными ресурсами [2, с. 430]. Проведем анализ рентабельности предприятия (табл. 4).

Показатель рентабельности фондов в 2019 г. самый низкий, всего 0,2%, за период 2015-2019 гг., отметим, что, так как предприятие получило в 2015 г. непокрытый убыток, то и показатель рентабельности отсутствует. Рентабельность затрат в 2019 г. составила 0,4%, то есть на каждый рубль себестоимости предприятие заработало 0,4 коп. чистой прибыли. Рентабельность продаж в 2015 г.

и 2019 г. имеет отрицательные значения, а в 2016 г. составляла 7,1%, в 2017 г. 1,0% и 2,5% в 2018 г. Окупаемость затрат в 2015 г. составила 72,1%, а в 2019 г. составила 93,8%.

Показатели рентабельности за весь анализируемый период на низком уровне, что свидетельствует о наличии скрытого финансового кризиса. Предприятие нуждается в срочных мерах по пересмотру политики управления финансовым результатом, мероприятия по максимизации прибыли и создание механизма управления финансовыми ресурсами предприятия.

Факторный анализ прибыли отражает резервы повышения эффективности производства, а именно – возможность максимизации прибыли предприятия [1, с. 12]. Одним из основных факторов, влияющих на финансовый результат, является состав и структура производимой продукции. Необходимо провести анализ прибыли от реализации основных видов продукции, чтобы выявить наименее прибыльные товары в ассортименте предприятия.

Анализ рентабельности по видам продукции представлен в табл. 5.

Подчеркнем тот факт, что в 2015 г. предприятие получило убыток, поэтому показатели рентабельности невозможно рассчитать на начало анализируемого периода. Максимальные значения показателей рентабельности наблюдаются в 2017 г. и 2018 г., когда рентабельность производства рапса составляла 25,0%, но предприятие перестало производить данную культуру в 2019 г. В 2019 г. рен-

табельность зерновых культур составила 2,2 %, по растительным кормам 8,8 %, а от выращивания картофеля предприятие получило убыток. Окупаемость за-

трат по всем видам продукции показывает, что производство и реализация всех товаров данного предприятия находятся на уровне окупаемости.

**Таблица 3**

Анализ состава и структуры субсидий из бюджетов  
ЗАО «Иркутские семена» за 2015-2019 гг.

| Показатели                | Годы   |       |       |        |       | Изменение 2019 г.<br>к 2015 г. |      |
|---------------------------|--------|-------|-------|--------|-------|--------------------------------|------|
|                           | 2015   | 2016  | 2017  | 2018   | 2019  | тыс. руб.                      | %    |
| Государственная поддержка | 20 937 | 9 711 | 3 995 | 10 515 | 7 511 | -13 426                        | 35,9 |
| на растениеводство        | 20 915 | 6 490 | 3 995 | 4 295  | 7 511 | -13 404                        | 35,9 |
| на животноводство         | 22     | 79    | 0     | 0      | 0     | -22                            | 0,0  |
| на обновление техники     | 0      | 3 142 | 0     | 6 220  | 0     | 0                              | -    |

**Таблица 4**

Анализ рентабельности ЗАО «Иркутские семена» за 2015-2019 гг.

| Показатели                               | Годы |      |      |      |      |
|------------------------------------------|------|------|------|------|------|
|                                          | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Рентабельность продаж, %                 | -    | 7,13 | 0,98 | 2,47 | -    |
| Чистая рентабельность, %                 | -    | 4,12 | 7,69 | 7,54 | 0,46 |
| Рентабельность активов, %                | -    | 2,01 | 4,22 | 4,84 | 0,19 |
| Рентабельность собственного капитала, %  | -    | 2,57 | 5,22 | 6,03 | 0,22 |
| Окупаемость затрат, руб.                 | 0,72 | 1,08 | 1,01 | 1,04 | 0,94 |
| Рентабельность перманентного капитала, % | -    | 2,46 | 4,87 | 5,62 | 0,21 |
| Фондорентабельность, %                   | -    | 1,75 | 3,73 | 2,03 | 0,17 |

**Таблица 5**

Рентабельность по видам продукции аграрного предприятия за 2015-2019 гг.

| Показатели                            | Годы  |       |       |       |       | Изменение 2019 г.<br>к 2015 г. (+/-) |
|---------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|--------------------------------------|
|                                       | 2015  | 2016  | 2017  | 2018  | 2019  |                                      |
| Рентабельность затрат, %              |       |       |       |       |       |                                      |
| Зерновые                              | -     | 0,7   | 1,0   | 4,0   | 2,2   | -                                    |
| пшеница                               | -     | 0,4   | 0,6   | 5,5   | 2,2   | -                                    |
| гречиха                               | 100,0 | 4,5   | 1,5   | -     | -     | -                                    |
| овес                                  | -     | 0,4   | 1,7   | -     | 2,2   | -                                    |
| ячмень                                | -     | 0,4   | 2,4   | 2,7   | 2,2   | -                                    |
| горох                                 | -     | 2,5   | 0,6   | 3,6   | -     | -                                    |
| Рапс                                  | -     | -     | 25,0  | 25,0  | -     | -                                    |
| Картофель                             | -     | 11,4  | 2,1   | 0,91  | -     | -                                    |
| Прочая продукция (растительные корма) | -     | 8,8   | -     | 3,0   | 8,4   | -                                    |
| Свиньи                                | -     | 8,0   | 0,95  | 2,4   | -     | -                                    |
| Окупаемость затрат, %                 |       |       |       |       |       |                                      |
| Зерновые                              | 58,0  | 100,7 | 101,0 | 104,0 | 102,2 | 44,2                                 |
| пшеница                               | 56,9  | 100,4 | 100,6 | 105,5 | 102,2 | 45,3                                 |
| гречиха                               | -     | 104,5 | 101,5 | -     | -     | -                                    |
| овес                                  | 56,9  | 100,4 | 101,7 | 94,7  | 102,2 | 45,2                                 |
| ячмень                                | 56,9  | 100,4 | 102,4 | 102,6 | 102,2 | 45,3                                 |
| горох                                 | 80,6  | 102,5 | 100,6 | 103,6 | -     | -                                    |
| Рапс                                  | -     | -     | 125,0 | 125,0 | -     | -                                    |
| Картофель                             | 83,5  | 111,4 | 102,1 | 100,9 | 86,6  | 3,1                                  |
| Прочая продукция (растительные корма) | 98,0  | 108,8 | 98,5  | 103,0 | 108,4 | 10,3                                 |
| Свиньи                                | 102,3 | 103,3 | 100,5 | 103,4 | -     | -                                    |



**Таблица 6**

Расчет силы воздействия операционного рычага, порога рентабельности и запаса финансовой прочности ЗАО «Иркутские семена» за 2015-2019 гг.

| Показатели                            | Годы     |         |         |         |         | Изменение 2019 г.<br>к 2015 г. (+;-) |
|---------------------------------------|----------|---------|---------|---------|---------|--------------------------------------|
|                                       | 2015     | 2016    | 2017    | 2018    | 2019    |                                      |
| Выручка, тыс. руб.                    | 123 434  | 121 156 | 138 999 | 137 020 | 82 621  | -40 813                              |
| Переменные затраты, тыс. руб.         | 116 615  | 76 633  | 93 737  | 91 014  | 59 972  | -56 643                              |
| Валовая маржа, тыс. руб.              | 6 819    | 44 523  | 45 262  | 46 006  | 22 649  | 15 830                               |
| Постоянные затраты, тыс. руб.         | 54 606   | 35 884  | 43 894  | 42 619  | 28 082  | -26 524                              |
| Прибыль, тыс. руб.                    | -47 787  | 8 639   | 1 368   | 3 387   | -5 433  | 42 354                               |
| Сила воздействия операционного рычага | -        | 5,15    | 33,09   | 13,58   | -       | -                                    |
| Порог рентабельности, тыс. руб.       | 988 404  | 97 648  | 134 798 | 126 932 | 102 440 | -885 964                             |
| Запас финансовой прочности, тыс. руб. | -864 970 | 23 508  | 4 201   | 10 088  | -19 819 | 845 151                              |

Поскольку размер финансового результата зависит от трех основных факторов: объем производства, цена реализации, себестоимость единицы продукции, то основной путь увеличения прибыли от реализации продукции состоит в снижении затрат. В традиционном представлении важнейшими способами достижения этой цели является экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве: трудовых и материальных [6].

Операционный анализ является одним из самых простых и эффективных методов оперативного и стратегического планирования, поскольку основан на отслеживании зависимости финансовых результатов деятельности предприятия от издержек и объемов производства продукции [4, 7]. Расчет силы воздействия операционного рычага, порога рентабельности и запаса финансовой прочности представлен в табл. 6.

Расчетный показатель запаса финансовой прочности в 2015 г. и 2019 г. отрицательный, т.е. у предприятия нет запаса финансовой прочности, то есть предприятие не покрывает свои затраты за счет выручки. Порог рентабельности в 2019 г. равен 102 440 тыс. руб., что выше уровня выручки на 19 819 тыс. руб. – на величину запаса финансовой прочности. Предприятию необходимо сокращать себестоимость производства, чтобы улучшить финансовую деятельность.

### Заключение

Таким образом, ЗАО «Иркутские семена» развивающееся предприятие,

которое получило убыток от продаж в 2015 г. и 2019 г. вызванный низкой урожайностью вследствие негативного влияния природно-климатических факторов. Предприятие получило непокрытый убыток в 2015 г., а в 2019 г. получило низкую чистую прибыль, в 2019 г. снизило площадь сельскохозяйственных угодий, что также отразилось на урожайности. ЗАО «Иркутские семена» прекратило выращивание рапса и разведение свиней в 2019 г. Все показатели рентабельности на низком уровне, особенно в 2019 г. ЗАО «Иркутские семена» необходимо пересмотреть политику управления финансовым результатом, изменить структуру выпускаемой продукции, увеличив долю наиболее рентабельных, постепенно модернизировать производство. Анализ финансовых результатов выявил наличие объективно-необходимой потребности предприятия в разработке мероприятий по совершенствованию управления прибылью.

Следует отметить, что в ЗАО «Иркутские семена», как в большинстве сельскохозяйственных организаций среднего размера, не занимаются управлением прибыли, которое предполагает анализ, планирование, распределение и контроль, что препятствует системному развитию, в связи отсутствием конкретно поставленной цели и плана по ее достижению. В процессе управления финансовым результатом сельскохозяйственного предприятия считаем целесообразным уделять больше внимания планированию как размера прибыли, так и направлений ее использования.

Следует отметить, что при планировании, анализе и оценке прибыли в процессе управления прибылью необходимо использовать конкретные показатели, систематизированные по наиболее важным признакам. При управлении прибы-

лью сельскохозяйственной организации необходимо применять системный подход к управлению, основываясь на разделении процесса управления на ориентацию поставленных стратегических задач [5, с. 77].

#### *Библиографический список*

1. Жиликов Д.И. Управление прибылью на предприятиях промышленного птицеводства: автореф. дис. ... канд экон. наук: 08.00.05. Курск, 2007. 19 с.
2. Ли М., Монгуш Ю.Д. Анализ рентабельности предприятия // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона: сборник трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов. 2019. С. 430-432.
3. Малышева Е.В., Агафонова М.С. Издержки производства и пути их снижения // Международный студенческий научный вестник. 2014. № 1. Режим доступа: <https://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=11811> (дата обращения: 12.09.2020).
4. Сорокина Н.А. Финансовый потенциал организации как элемент стратегического управления // Электронный научный журнал «Известия» БГУЭП. 2011. № 5. Режим доступа: <http://eizvestia.isea.ru/pdf.aspx?id=9675> (дата обращения: 12.09.2020).
5. Тяпкина М.Ф., Ильина Е.А. Подход к управлению финансовым потенциалом предприятия // Вестник НГУЭУ. 2015. № 1. С. 71-77.
6. Футулуйчук С.В. Источники формирования финансового потенциала. [Электронный ресурс] / С.В. Футулуйчук, О.В. Назаренко; Донецкий нац. университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского. Режим доступа: [www.rusnauka.com/1\\_NIO\\_2008/Economics/25302/doc](http://www.rusnauka.com/1_NIO_2008/Economics/25302/doc) (дата обращения: 12.09.2020).
7. Хоружий Л.И., Дейч У.Ю., Дейч О.И., Кузнецова О.Н. Методология учета и анализа финансовых результатов: монография. Иркутск: Изд-во ООО «Мегапринт», 2011. 127 с.

УДК 336.64:681.5

**Д. Г. Родионов**

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,  
Санкт-Петербург, e-mail: drodionov@spbstu.ru

**А. А. Зайцев**

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,  
Санкт-Петербург, e-mail: andrey\_z7@mail.ru

**Н. Д. Дмитриев**

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,  
Санкт-Петербург, e-mail: ndmitriev1488@gmail.com

## **СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЕ В ПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ: МОДЕЛИРОВАНИЕ БАРЬЕРА УСТОЙЧИВОСТИ**

**Ключевые слова:** стресс-тестирование, барьеры устойчивости, прогнозирование рисков, риск-менеджмент, финансовое планирование, моделирование корпоративной устойчивости.

Функционирование хозяйствующих субъектов в условиях рыночной экономики сопровождается значительными рисками, которые могут привести к негативным последствиям и сокращению объема денежных поступлений от экономической деятельности. Особенно наличие высоких рисков характерно для предпринимательского сектора в слабо развитых и развивающихся экономиках, а также народного хозяйства в странах с нестабильным геополитическим фоном, к которым можно отнести и российскую специфику хозяйствования. Для минимизации рискованных ситуаций можно использовать методы прогнозирования наихудших сценариев, способных определить наличие барьеров устойчивости у компании и возможный процент сокращения прибыли. В данной статье предлагается рассмотреть метод стресс-тестирования, применение которого на промышленных предприятиях позволяет оценить уровень их устойчивости к возникновению резких экстерналий и других неблагоприятных ситуаций. Практическое использование данного метода позволит оценить выживание бизнес-субъекта в случае наступления наихудшего сценария внешнего воздействия. Корпоративный менеджмент на основе полученных данных имеет возможность оценить барьер устойчивости предприятия и смоделировать возможности его формирования для противодействия абсолютным рискам, которые приводят к убыточной деятельности и способны полностью ликвидировать бизнес. В результате апробации предложенного метода на промышленном предприятии была выявлена предельная устойчивость компании, а также предложен план мероприятий по недопущению ликвидации бизнеса. Аналогичную апробацию метода возможно провести и по другим предприятиям, на что планируется направить дальнейшие исследования.

**D. G. Rodionov**

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg,  
e-mail: drodionov@spbstu.ru

**A. A. Zaytsev**

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg,  
e-mail: andrey\_z7@mail.ru

**N. D. Dmitriev**

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg,  
e-mail: ndmitriev1488@gmail.com

## **STRESS-TESTING IN INDUSTRIAL PRODUCTION: MODELING THE STABILITY BARRIER**

**Keywords:** stress testing, sustainability barriers, risk forecasting, risk management, financial planning, corporate sustainability modeling.

The functioning of economic entities in a market economy is accompanied by significant risks that can lead to negative consequences and reduce the amount of cash receipts from economic activities. Especially the presence of high risks is typical for the business sector in poorly developed and developing economies, as well as for the national economy in countries with an unstable geopolitical background, which can include the Russian specifics of business. To minimize risk situations, you can use methods for predicting the

worst-case scenarios that can determine the presence of stability barriers for the company and the possible percentage of profit reduction. In this article, we propose to consider the method of stress testing, the use of which in industrial enterprises allows us to assess the level of their resistance to the occurrence of sharp externalities and other adverse situations. Practical use of this method will allow us to assess the survival of a business entity in the event of the worst-case scenario of external influence. Based on the obtained data, corporate management has the opportunity to assess the enterprise's stability barrier and model the possibilities of its formation to counteract absolute risks, that is, those that lead to unprofitable activities and are able to completely liquidate the business. As a result of testing the proposed method at an industrial enterprise, the company's ultimate stability was revealed, and an action plan was proposed to prevent business liquidation. Similar testing of the method can be carried out for other enterprises, and further research is planned.

## Введение

Нестабильность рыночной системы не позволяет хозяйствующим субъектам функционировать с максимальной эффективностью и создает целый ряд сложностей перед достижением поставленных перед компанией стратегических целей и задач. Такие сложности обусловлены наличием значительных рисков, учет которых при формировании корпоративной стратегии развития позволяет снизить их негативное воздействие на экономическую деятельность. Поиск способов минимизации негативного воздействия рисков на экономическое положение бизнес-субъектов особенно актуален для предпринимательского сектора в слабо развитых и развивающихся экономиках, а также народного хозяйства в странах с нестабильным геополитическим фоном, к которым можно отнести и российские условия хозяйствования. Таким образом, углубление теоретического знания и возможностей практического использования стресс-тестирования позволит сформировать новые модели экономического поведения на рынке [10; 16].

Оценку потенциального риска для корпоративной деятельности возможно провести путем анализа ее чувствительности к различным факторам и альтернативным сценариям. Наиболее неблагоприятные сценарии приводят к ухудшению параметров деятельности бизнес-субъектов, в первую очередь, за счет сокращения денежных поступлений. Стресс-тестирование является эффективным методом учета потенциального «провала» финансовой политики вследствие сокращения денежных поступлений из-за наступления резких экстерналий, что позволяет риск-менеджменту разработать мероприятия для недопущения ситуаций по возникновению дефицита корпоративного бюджета.

Таким образом, на основе результатов стресс-тестирования компании имеется возможность разработать стратегию финансирования дефицита при наступлении наиболее негативных сценариев рыночной динамики. Финансовые планы должны быть своевременно скорректированы в связи с оценкой потенциальных убытков от возникновения стрессовых ситуаций. Результатом тестирования является формирование ряда мероприятий по сопротивлению стрессовым ситуациям путем сокращения финансовых потерь от потенциальной неустойчивости компании [2; 13; 15].

Значимость данной работы подтверждается необходимостью проведения своевременной оценки выживания бизнес-субъекта при наступлении наихудших сценариев, которые возникали ранее (идентичные) или могут возникнуть в перспективе (прогнозные). В результате проведения тестовой оценки менеджмент может моделировать барьеры устойчивости компании и разрабатывать стратегию противодействия абсолютным рискам, которые способны полностью ликвидировать бизнес. Для прогноза потенциальных провалов рынка можно использовать математическое моделирование и экспертные оценки, а совместное использование данных подходов позволит менеджменту осуществлять разработку наиболее эффективных мероприятий.

**Цель исследования** заключается в использовании метода стресс-тестирования в условиях промышленного производства для оценки уровня корпоративной устойчивости к резким экстерналиям и наступлению наиболее негативных неблагоприятных ситуациях. Для достижения данной цели предлагается рассмотреть сущность стресс-тестирования, применить его на промышленном предприятии и смодели-

ровать барьер устойчивости компании к наступлению критических рисков.

### **Материал и методы исследования**

Авторское исследование строится на основе анализа трудов в области стресс-тестирования, а также междисциплинарных исследований в экономико-управленческой практике, что дает возможность произвести практическую апробацию данного инструментария риск-менеджмента и выявить дальнейшие направления развития проблемы его адаптации в условиях сложившейся макроэкономической динамики. В рамках авторской работы были проанализированы материалы исследователей по вопросам использования риск-менеджментом методов стресс-тестирования в корпоративной среде, в частности, вызвали интерес статьи О.В. Вершининой, Я.Г. Лабушевой, И.С. Султаниева [2], З.Т. Галеевой [3], А.А. Григоряна [4], Н.В. Крашенинникова [10], И.С. Лолы, А.Б. Манукова, М.Б. Бакеева [11], М.С. Марамыгина, Е.В. Стрельникова [12], В.А. Сальникова, А.Н. Могила, И.Ю. Маслова [14], Л.Ю. Филобоковой [15]. Обширная совокупность исследований позволяет рассмотреть возможности адаптации стресс-тестирования к различным отраслям народного хозяйства и определяет направления по расширению сложившегося научно-теоретического аппарата данной проблемы. Так, перечисленные авторы затрагивают в первую очередь финансовые аспекты прогнозирования хозяйственной деятельности и возможность изменения активности предприятия для недопущения абсолютных рисков. Однако наблюдается серьезная ограниченность практических исследований, особенно в промышленности, и апробации инструментария стресс-тестирования к конкретным рыночным ситуациям.

Построение более комплексного исследования определило анализ работ по смежным экономическим проблематикам. На сегодняшний день сильно возросла значимость интеллектуального развития, а конкурентные преимущества предприятий от использования интеллектуального капитала позволяют моделировать барьеры устойчивости, которые способны не допустить риско-

вые сценарии, ранее оказывавшие серьезное воздействие на хозяйствующий субъект. Вопросы интеллектуализации были проанализированы в работах [1; 9]. Другое направление минимизации потенциальных рисков связано с формированием стратегии сокращения транзакционных издержек и повышения трудового потенциала компании через элементы оплаты труда и повышения корпоративной производительности, что было проанализировано в работах [6; 8; 9]. Таким образом, имеется возможность учитывать при проведении стресс-тестирования факторы «сокращения», способствующие нивелированию рисков ситуаций, которые ранее оказывали воздействие на компанию. Для рассмотрения финансовых вопросов и проблем воздействия внешней среды на бизнес-субъекты разных уровней были проанализированы работы [13; 14].

Предлагается использовать методы риск-менеджмента, в частности, инструментарий стресс-тестирования. Такие методы способны учитывать негативные последствия, которые могут привести к существенному сокращению денежных поступлений от хозяйственной деятельности. Инструментальный аппарат риск-менеджмента дает возможность рационализировать финансовые планы предприятий, направленные на минимизацию потенциальных рисков от наступления негативных сценариев тестирования. В данной статье стресс-тестирование рассматривается как элемент построения крайне негативного прогнозирования, на основе которого появляется возможность определить барьер устойчивости предприятия.

### **Результаты исследования и их обсуждение**

Социально-экономическое развитие в условиях глобализации и повсеместной интеграции экономических систем сопряжено с усилением влияния рисков ситуаций. Менеджмент любого современного бизнес-субъекта должен быть способен противодействовать кризисным явлениям через все доступные инструменты прямого и косвенного воздействия. Для этого наиболее рациональным является концентрация усилий на построении прогнозов долгосроч-



ной финансовой устойчивости. Однако данному направлению свойственно постоянное возрастание уровня условности и неопределенности, что приводит к нецелесообразности использования классического инструментария прогнозирования финансовой устойчивости. Большинство классических подходов учитывают в большей степени внутренние факторы, тогда как внешним уделено незначительное внимание, что не позволяет строить справедливые выводы на основе полученных прогнозов. Стресс-тестирование относится к более гибкому инструменту, способному учитывать динамику внешних факторов и выявлять наиболее слабые стороны корпоративного функционирования [3; 4].

Метод стресс-тестирования первоначально использовался среди банковского сектора и кредитных организаций. Так, Банк России рассматривает данный метод как оценку потенциального воздействия на финансовое состояние кредитной организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям. В рамках данного подхода кредитные организации определяли влияние «плохих долгов» на возникновение кризисов и формировали комплексные мероприятия по управлению системными рисками. Однако постепенно данный инструмент стал использоваться не только в банковской и кредитной сфере, но и адаптировался к предпринимательскому сектору, поскольку он дает возможность сформировать стратегии противодействия рискам [10; 12].

В наиболее развитых странах Америки и Европы метод стресс-тестирования применяется на протяжении долгого времени в банковской и кредитной сферах. Однако еще во время глобального финансово-экономического кризиса 2008 года хозяйственная практика многих производственных предприятий начала перенимать достижения стресс-тестирования. Данный факт связан с его высокой эффективностью во время наступления кризисных явлений. Наблюдаемые тенденции можно отнести и к российской практике. Тем не менее на сегодняшний день российские предприятия в меньшей степени использу-

ют стресс-тестирование при осуществлении финансового планирования [3; 14].

Стресс-тестирование получило широкое распространение в международной финансовой практике, поскольку использование данного метода риск-менеджмента позволяет получить оценку потенциального воздействия на финансовое состояние хозяйствующего субъекта ряда заданных изменений в факторах риска. Следовательно, имеется возможность осуществить эффективное управление рисками, учитывая текущее положение предприятия и внешнюю среду его функционирования. Появляется возможность заложить аспекты доступных источников привлечения дополнительных инвестиций для достижения перспективного финансового развития экономического субъекта [2; 5].

Если рассматривать российскую практику, то наблюдаются определенные сложности по вопросам привлечения необходимых ресурсов, особенно субъектами малого и среднего предпринимательства. Структурные преобразования внешней среды и тренд на инновационное развитие испытывают действующие барьеры устойчивости многих компаний, а наступление стрессовых ситуаций может привести не только к возникновению дефицита бюджета, но и к окончательной ликвидации бизнеса [16].

Особо серьезно ситуация обостряется в условиях усложнения глобальных экономических отношений и усиления влияния мировых кризисов на национальные экономики и каждый отдельный субъект хозяйствования. Ярким примером резких сдвигов в рыночной конъюнктуре является пандемия COVID-19. Такие непредвиденные шоки, спровоцированные макроэкономической динамикой, приводят к неполноте финансовых стратегий, сформированных на основе статистических моделей. Стресс-тестирование становится эффективным дополнением, позволяющим более комплексно оценить предельный урон, который может понести компания и после которого она не сможет эффективно функционировать. Для недопущения данной ситуации нужно использовать защитные стратегии покрытия финансового дефицита [11].

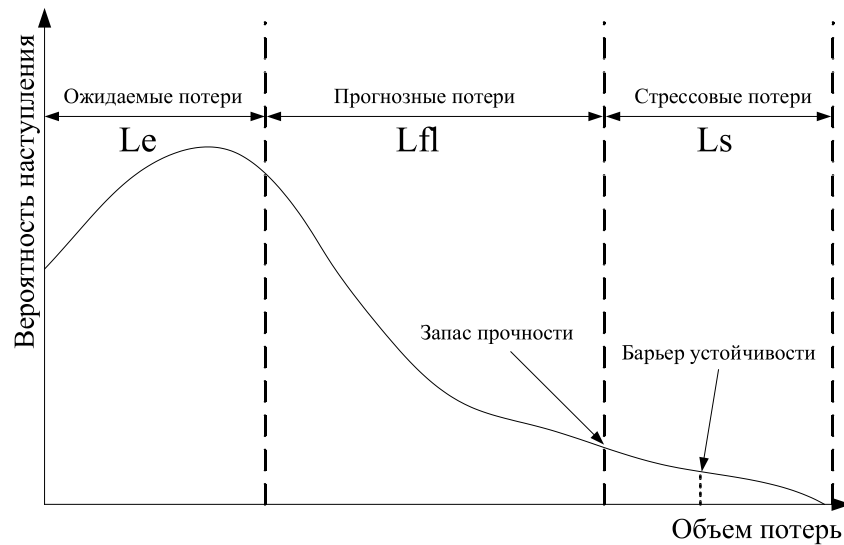


Рис. 1. Вероятность и объем потерь от наступления кризисных событий.  
Составлено авторами исследования

На рис. 1 представлена динамика вероятностей и уровня потерь от кризисных явлений. Все потери можно разделить на три категории: ожидаемые, прогнозные и стрессовые. Ожидаемые потери закладываются в резервы компании и наступят с наибольшей долей вероятности. На прогнозные потери не каждая компания формирует резерв, однако они могут наступить с определенной вероятностью, и их стоит учитывать при построении финансовой стратегии. В совокупности ожидаемые и прогнозные потери формируют запас прочности предприятия, то есть минимальный объем финансирования, который необходимо учесть при оценках потенциальных рисков. Если рассматривать стрессовые потери, то эти потери могут возникнуть с наименьшей долей вероятности, однако при проведении стресс-тестирования их можно выявить для построения барьера устойчивости. С авторской точки зрения под барьером устойчивости в финансовом плане стоит понимать такое значение финансовых ресурсов, которое позволит компании функционировать даже при наступлении наихудших стрессовых событий и «прорыва» запаса прочности.

Таким образом, стресс-тестирование конкретного предприятия позволит менеджменту определить минимальный уровень объема ресурсов, который требуется компании в случае возникнове-

ния серьезных стрессовых ситуаций. Такой показатель можно назвать уровнем «негатива» барьера устойчивости (BS), то есть процентный объем финансовых потерь от наступления наихудших кризисных событий. Данный показатель рассчитывается следующим образом:

$$BS = L_e + L_{fl} + L_s. \quad (1)$$

Предложенный алгоритм с высокой долей вероятности позволит сформировать качественную защиту предприятия от возникновения большинства экстерналий. Тем не менее осуществление стратегического планирования на долгосрочный период возможно лишь при высоком уровне развития экономических отношений в стране и стабильной экономической системе. Если рассматривать российский рынок, то прогноз больше чем на 5 лет не будет достоверным в связи с молодостью экономики, институциональными проблемами и наличием дестабилизирующих факторов.

Предлагается рассмотреть практический пример использования метода стресс-тестирования на отечественном промышленном предприятии для определения его барьера устойчивости. Данный пример позволит наглядно рассмотреть алгоритм расчета и авторское видение поставленной проблемы. В табл. 1 представлены плановые и фактические показатели хозяйственной де-

тельности предприятия за доступный период. Поскольку российский рубль является нестабильной валютой, а предприятие функционирует с иностранными партнерами, то расчеты целесообразно проводить в валюте (американский доллар, \$).

Из сформированной динамики можно заметить, что значительные отхождения фактических показателей от плановых наблюдаются только в 2008-2009 и 2014 годах, что связано с серьезными кризисными явлениями в экономике вследствие мирового финансового кризиса (2008) и санкционного воздействия на российский рынок

(2014). Графическая динамика изменения плановых и фактических показателей представлена на рис. 2 и 3. Так, кризисные явления в 2008 и 2014 годах наиболее остро повлияли на сокращение прибыли, что привело к необходимости корректировать корпоративные планы. В другие периоды наблюдается стабильный прирост показателей. Можно отметить, что затраты даже в кризисный период сокращаются незначительно, что связано с высоким уровнем трат, направленных на противодействие кризису и поддержание эффективности хозяйственной деятельности на высоком уровне.

Таблица 1

Динамика показателей по предприятию за 2004-2019 гг. (млн \$)

|      | Показатель | 2004   | 2005   | 2006   | 2007   | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   |
|------|------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| План | Выручка    | 16,767 | 18,741 | 20,738 | 23,668 | 25,997 | 14,766 | 16,525 | 18,459 |
|      | Затраты    | 11,136 | 11,916 | 13,211 | 12,183 | 13,974 | 11,761 | 11,137 | 11,906 |
|      | Прибыль    | 5,631  | 6,825  | 7,527  | 11,49  | 12,02  | 3,005  | 5,388  | 6,553  |
| Факт | Выручка    | 15,944 | 17,8   | 22,56  | 25,18  | 12,17  | 11,11  | 15,94  | 18,55  |
|      | Затраты    | 11,281 | 11,52  | 12,37  | 12,41  | 10,11  | 9,56   | 10,21  | 11,05  |
|      | Прибыль    | 4,6628 | 6,286  | 10,19  | 12,77  | 2,06   | 1,55   | 5,73   | 7,498  |
|      | Показатель | 2012   | 2013   | 2014   | 2015   | 2016   | 2017   | 2018   | 2019   |
| План | Выручка    | 23,113 | 26,799 | 30,252 | 23,106 | 26,531 | 30,387 | 33,407 | 35,427 |
|      | Затраты    | 12,269 | 13,386 | 14,113 | 15,408 | 15,329 | 14,485 | 15,165 | 16,370 |
|      | Прибыль    | 10,84  | 13,41  | 16,14  | 7,698  | 11,202 | 15,9   | 18,242 | 19,057 |
| Факт | Выручка    | 22,15  | 26,56  | 16,92  | 21,69  | 25,643 | 31,17  | 34,902 | 36,126 |
|      | Затраты    | 12,1   | 12,26  | 13,96  | 15,3   | 14,891 | 16,19  | 16,402 | 16,685 |
|      | Прибыль    | 10,05  | 14,3   | 2,963  | 6,39   | 10,752 | 14,98  | 18,5   | 19,441 |



Рис. 2. Динамика плановых показателей

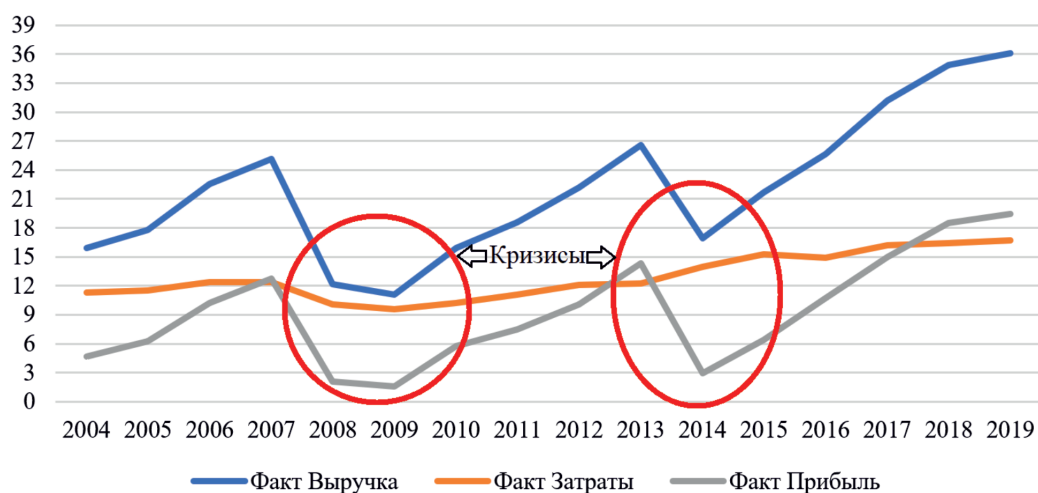


Рис. 3. Динамика фактических показателей

Таблица 2

Выполнение плановых показателей за 2004-2019 гг.

| Показатель         | 2004   | 2005   | 2006   | 2007   | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   |
|--------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Выполнение, %      | 82,81  | 92,11  | 135,42 | 111,14 | 17,13  | 51,58  | 106,34 | 114,42 |
| Выполнение, млн \$ | -0,968 | -0,538 | 2,666  | 1,28   | -9,963 | -1,455 | 0,342  | 0,945  |
| Показатель         | 2012   | 2013   | 2014   | 2015   | 2016   | 2017   | 2018   | 2019   |
| Выполнение, %      | 92,69  | 106,6  | 18,36  | 83,01  | 95,98  | 94,21  | 101,41 | 102,02 |
| Выполнение, млн \$ | -0,793 | 0,885  | -13,18 | -1,308 | -0,451 | -0,921 | 0,2579 | 0,3842 |

Если рассмотреть выполнение плановых показателей за 2004-2019 гг. (табл. 2), то можно заметить, что в 2008 году план по прибыли был выполнен всего на 17,13%, а в 2014 году выполнение составило 18,34%. Таким образом, даже в условиях кризиса «негатив» барьера устойчивости составил около 82% от планируемого объема прибыли. На основе динамики из табл. 1 видно, что наихудшие результаты от кризисных явлений приводили к потере около 50% выручки, но одновременно сокращались объемы затрат предприятия примерно на 10%. Данные показатели позволяют строить стрессовые прогнозы на дальнейшую перспективу.

Графически выполнение плановых показателей приведено на рис. 4 и 5. Такое падение прибыли как раз и можно использовать при прогнозе неблагоприятных событий и формировании барьеров устойчивости. К сожалению, молодость российского рынка и небольшая

статистическая динамика по компаниям не позволяют учитывать стрессовые ситуации за более долгий период. Тем не менее данные показатели являются достаточными для определения стратегического положения компании в условиях возникновения схожих кризисов.

В рамках проведения стресс-тестирования на промышленном производстве также интересны показатели восстановления фирмы. Практика международного управления показывает, что после резкого кризиса на промышленных предприятиях наблюдается быстрое восстановление. Одновременно с этим происходит повышение их ликвидности вплоть до докризисного уровня за счет сокращения «кассового разрыва» и привлечения дополнительных источников финансирования. В практике международного корпоративного управления выработались устойчивые инструменты воздействия на хозяйственную деятельность, позволяющие поддерживать ста-

бильное функционирование в условиях кризисных ситуаций, их можно адаптировать и к российской практике хозяйствования в промышленности [13; 17].

Если рассматривать динамику роста прибыли по анализируемому предприятию (табл. 3), то можно заметить отчетливую тенденцию резкого восстановления показателей в послекризисные года. Так, среднее ежегодное (вне кризисное) увеличение прибыли составляет примерно 30-40%, тогда как в 2010 году рост составил 270% (после кризиса 2008-2009 гг.), а в 2015 году был зафиксирован рост в 116% (после 2014 г.). Стоит отметить, что в 2018-2019 годах началось замедление роста в связи с переоргани-

зацией и увеличением доли инновационного производства.

В 2019 году управлением предприятия была предложена плановая стратегия на 2020-2022 гг. по достижению показателей с обеспечением стабильного роста выручки и увеличением затрат на обновление производственных мощностей, однако уже в 2020 году стало очевидно, что выполнение поставленных перед организацией целевых показателей является недостижимой задачей. Кризис, связанный с пандемией COVID-19, негативно сказался на хозяйственной деятельности, однако точных данных на сегодняшний день по сокращению прибыли в открытом доступе не имеется.

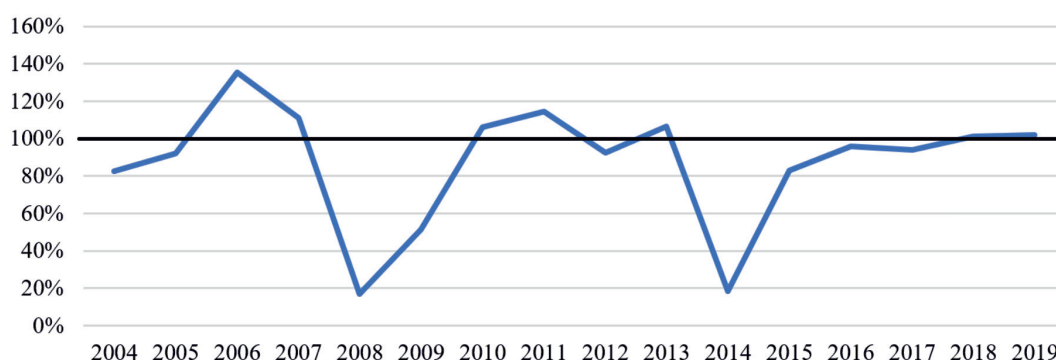


Рис. 4. Выполнение плановых показателей (%)

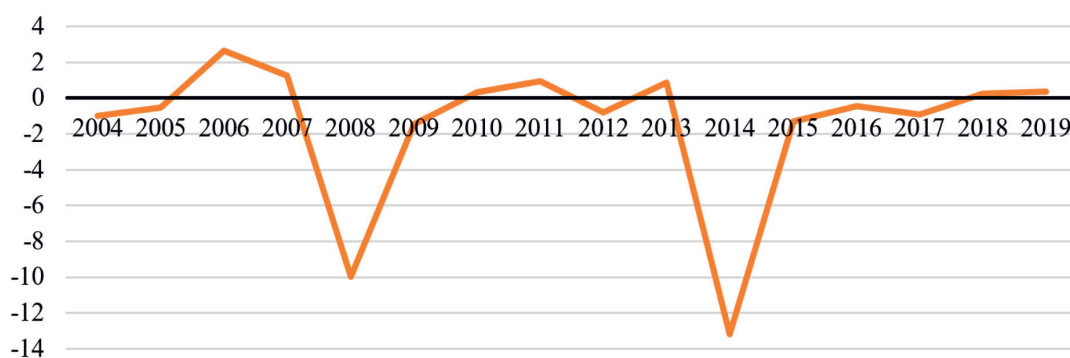


Рис. 5. Выполнение плановых показателей (млн \$)

Таблица 3

Динамика роста прибыли предприятия за 2004-2019 гг.

| Показатель   | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|--------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Рост прибыли |      | 35%  | 62%  | 25%  | -84% | -25% | 270% | 31%  |
| Показатель   | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Рост прибыли | 34%  | 42%  | -79% | 116% | 68%  | 39%  | 23%  | 5%   |



Однако возможно произвести стресс-тест и рассмотреть наихудший сценарий падения итоговых показателей. Для этого был построен прогноз показателей на 2020-2022 года, учитывая падение выручки на 50 % и сокращение затрат на 10 % от плановых показателей (табл. 4). При этом в абсолютном выражении при стресс-тестировании упадок прибыли не может быть меньше значения за наихудший кризисный период (13,18 млн \$ за 2014 год).

Полученные данные свидетельствуют о потенциальном упадке итоговых показателей хозяйственной деятельности предприятия. Если по базовому сценарию прибыль должна составить свыше 19 млн \$ в 2020 году, почти 21 млн \$ в 2021 году и свыше 23 млн \$ в 2022 году, то реальные показатели с заданными параметрами стресс-теста составят около 3-4 млн \$ ежегодно. Разумеется, данные показатели определяют наихудший сценарий развития событий, который вряд ли будет реализован. При этом для поддержания устойчивости компании не требуется прибегать к дополнительным источникам финансирования, а барьер устойчивости составит около 15 %. Следовательно, промышленное предприятие сможет поддерживать прибыльное производство даже при наступлении наихудшего сценария. Наступление же событий с потерями свыше 85 % (то есть свыше «негатива» барьера устойчивости) не прогнозируется, поскольку данные события могут наступить только при полном упадке рынка.

Смоделированный барьер устойчивости говорит о выживаемости бизнеса при наступлении серьезных кризисов,

однако для более эффективного функционирования требуется уделить внимание формированию ряда мероприятий. С авторской точки зрения целесообразно оценить интеллектуальные возможности компании для противодействия рискам, а также изыскать способы обеспечения роста трудового потенциала компании. Такие мероприятия становятся наиболее эффективными в современном промышленном производстве, поскольку позволяют обеспечивать интенсивное развитие, получать дополнительные доходы при одинаковых объемах ресурсов, а также добиваться более высоких результатов при использовании такого же количества ресурсов, как при традиционном способе ведения хозяйствования.

Предлагается расширить аспекты применения метода стресс-тестирования к промышленному производству, учитывая тенденции трансформации экономических отношений. Разрешение проблем негативного влияния рисков ситуаций на корпоративную деятельность на сегодняшний день связано с одной стороны с осуществлением инновационного обновления, внедрения достижений научно-технического прогресса и интеллектуальным развитием, а с другой стороны через повышение эффективности производительности, например, путем обеспечения качественного возрастания отдачи от трудового потенциала предприятия. Такие элементы приводят к серьезным сдвигам кривой потерь на графике вероятностей и формируют инновационный сценарий, где потери смещаются в сторону прогнозных, а влияние ожидаемых и стрессовых сокращается (рис. 6).

**Таблица 4**

Прогноз показателей при наихудшем сценарии на 2020-2022 гг. (млн \$)

|                          | Показатель | 2018   | 2019   | 2020    | 2021    | 2022    |
|--------------------------|------------|--------|--------|---------|---------|---------|
| План                     | Выручка    | 33,407 | 35,427 | 36,498  | 38,001  | 41,826  |
|                          | Затраты    | 15,165 | 16,370 | 16,891  | 17,082  | 18,198  |
|                          | Прибыль    | 18,242 | 19,057 | 19,607  | 20,919  | 23,628  |
| Факт / Прогноз           | Выручка    | 34,902 | 36,126 | 18,249  | 19,001  | 20,913  |
|                          | Затраты    | 16,402 | 16,685 | 15,202  | 15,373  | 16,378  |
|                          | Прибыль    | 18,5   | 19,441 | 3,047   | 3,627   | 4,535   |
| Прибыль (факт от плана): |            |        |        | 15,54 % | 17,34 % | 19,19 % |

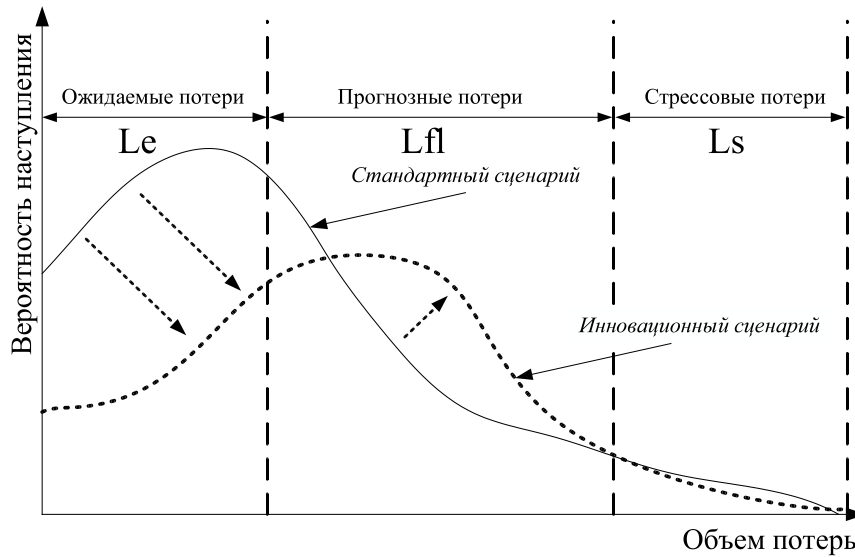


Рис. 6. Вероятность и объем потерь от наступления кризисных событий: сравнение стандартного и инновационного сценария.  
Составлено авторами исследования

В дальнейшем имеется возможность более полно проработать инструментарий стресс-тестирования с учетом интеллектуальных составляющих производства и социальных преобразований в современном обществе. Наличие конкурентных преимуществ от использования в хозяйственной практике интеллектуального капитала ни у кого не вызывает сомнений, однако мало кто рассматривает его возможность сокращать влияние кризисов на хозяйственную деятельность. Так, в практике международного корпоративного управления имеется достаточный инструментальный аппарат для противодействия рискам, однако мало исследований направлено на формирование интеллектуального барьера, способного направить инновационные разработки и социально-корпоративные технологии на создание защитного потенциала компании. В дальнейших исследованиях имеется возможность сформировать особенности интеллектуального потенциала как одного из элементов сокращения рисков и введения коэффициентов погрешности при проведении стресс-тестирования. То есть в зависимости от уровня интеллектуализации компании будет расти барьер устойчивости фирмы и сокращаться «воздействия негатива» [1; 9; 17].

Другим направлением совершенствования метода стресс-тестирования является проработка вопросов, связанных с усилением интенсивной отдачи от действующего производства за счет активизации трудового потенциала. Рациональное использование трудовых ресурсов и создание приемлемых условий ведения трудовой деятельности во многом определяет уровень сопротивления рисковым ситуациям. Сокращение транзакционных издержек и увеличение отдачи от кадров способствуют сдвигу линии потерь от кризисных событий от стандартного сценария к инновационному, однако в научной литературе данным вопросам посвящено незначительное количество исследований, что по мнению авторского коллектива является ошибочным и в дальнейшем требует более полной проработки [6; 8; 12].

Изучение вопросов стресс-тестирования является актуальным направлением в современной науке, поскольку построение системы противодействия рискам даст возможность преодолеть кризисные периоды и сохранить корпоративную устойчивость. Поддержание денежного потока на положительном уровне является необходимым условием функционирования отечественной промышленности, а стресс-тесты

позволят выявить наличие критических точек падения барьера устойчивости предприятия.

### Заключение

Стресс-тестирование как один из методов риск-менеджмента является эффективным аналитическим инструментом, на основе которого возможно строить прогнозы финансовой устойчивости предприятий, оценивать потенциальные потери от резких экстерналий и принимать адекватные превентивные меры для сохранения стабильного функционирования. В данной работе было рассмотрено использование элементов стресс-тестирования с помощью инструмента финансового планирования. Преимущество данного подхода заключается в прозрачности и масштабируемости, поскольку имеется возможность выразить полученные данные в виде таблиц, отследить

взаимосвязь конкретных показателей от негативных факторов [14; 15], а также использовать для диагностики на отраслевых рынках в целом [7].

Практическая апробация стресс-тестирования на промышленном предприятии позволила выявить его предельную устойчивость к стрессовым ситуациям. Данный хозяйствующий субъект успешно функционирует и способен выжить даже при серьезных кризисах, однако для сохранения долгосрочной устойчивости рекомендовано уделить внимание аспектам использования интеллектуального капитала и формирования качественного трудового потенциала. Стресс-тестирование является критическим элементом, и наступление его со 100% вероятностью вряд ли возможно, однако необходимо строить прогнозы с наступлением самых наихудших событий, а данный метод является одним из наилучших.

### Библиографический список

1. Абашева О.В., Файзуллин Р.В., Чиченков И.И., Роков А.И. Конкурентные преимущества использования интеллектуального капитала // Вестник университета. 2020. № 6. С. 55-62.
2. Вершинина О.В., Лабушева Я.Г., Султанов И.С. Роль стресс-тестирования в управлении рисками страховой компании // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1. С. 132-136.
3. Галеева З.Т. Методы и модели стресс-тестирования основных видов рисков // Современные инновации. 2017. № 10. С. 22-25.
4. Григорян А.А. Использование стресс-тестирования при прогнозировании финансовой устойчивости организации // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 6. С. 45-49.
5. Дмитриев Н.Д. Формирование инвестиционной стратегии как один из главных факторов перспективного развития в финансовой сфере // Организационно-экономические проблемы регионального развития в современных условиях: материалы научно-практической конференции. 2019. С. 106-107.
6. Дмитриев Н.Д., Зайцев А.А., Тютюнникова И.Е., Бакина Е.С. Построение оценки эффективности системы оплаты труда рейтинговым способом // Вестник алтайской академии экономики и права. 2020. № 8-1. С. 40-47.
7. Зайцев А.А. Диагностика рентабельности устойчивости аграрного сектора экономики // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. СПб.: Издательство ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2015. Т. 6. № 1. С. 5-18.
8. Зайцев А.А., Дмитриев Н.Д., Ильченко С.В. Управление качеством трудового потенциала компании с помощью сокращения транзакционных издержек // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 4-3. С. 305-312.
9. Ильченко С.В., Дмитриев Н.Д., Роков А.И. Интеллектуальный капитал как один из факторов развития социально-корпоративных технологий // Вестник университета. 2020. № 6. С. 159-166.
10. Крашенинников Н.В. Стресс-тестирование: применение к анализу финансовой устойчивости российскими и зарубежными банками // Финансы и кредит. 2015. № 31. С. 15-22.
11. Лола И.С., Мануков А.Б., Бакеев М.Б. Стресс-тестирование в статистическом моделировании деловой активности в условиях шоков конъюнктуры // Вопросы статистики. 2020. № 4. С. 5-23.
12. Марамыгин М.С., Стрельников Е.В. Вопросы применения стресс-тестирования в экономике России // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2013. № 1. С. 7-12.

13. Негашев Д.С., Родионов Д.Г. Управление ликвидностью малого бизнеса // Российский экономический интернет-журнал. 2018. № 4. С. 80.
14. Сальников В.А., Могилат А.Н., Маслов И.Ю. Стресс-тестирование компаний реального сектора для России: первый подход (методологические аспекты) // Журнал Новой экономической ассоциации. 2013. № 4. С. 46-70.
15. Филобокова Л.Ю. Стресс-тестирование – инструмент прогнозирования финансовой устойчивости малых предприятий // УЭКС. 2010. № 23. С. 236-242.
16. Ялымов С.В., Родионов Д.Г. Структура внешней среды сектора малого и среднего предпринимательства // Бизнес. Образование. Право. 2020. № 3. С. 31-36.
17. Яценко Е.А. Особенности международного корпоративного управления // Стратегии бизнеса. 2019. № 7. С. 14-21.

УДК 339.138:004.04

*А. С. Сушкина, Е. В. Щербенко, О. Г. Алешина*

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», Красноярск,  
e-mail: sherbenko.e@mail.ru

## ПРИМЕНЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МАРКЕТИНГЕ

**Ключевые слова:** концепции маркетинга, целевая аудитория, цифровые инструменты маркетинга, парсерные технологии.

Статья посвящена практике применения парсерных технологий. Парсинг (от англ. parse – «разбор»), как способ обработки данных из существующих интернет-ресурсов, с целью сбора какой-либо информации, получил достаточно широкое распространение в интернет-маркетинге. В статье дана характеристика сущности и определены отличительные черты парсера, а также обоснована эффективность его применения для работы с целевой аудиторией. Авторы приходят к выводу о том, что современный маркетинг будет более эффективным, если использовать в работе специальные технологии и инструменты, позволяющие значительно увеличить результат маркетинговых действий. К числу таких инструментов можно отнести парсеры, специальные программные продукты, основной функцией которых является получение необходимых данных, соответствующих заданным параметрам. Такими сервисами пользуются интернет-маркетологи, вебмастера, SEO-специалисты, сотрудники отделов продаж. Они незаменимы, если необходимо собрать целевую аудиторию, провести анализ сайта организации для проведения работ по повышению степени его удобства для потребителя, а также для анализа сайтов конкурентов и прочих маркетинговых задач. Развивающиеся цифровые технологии, предлагают простые решения для осуществления профессиональных функций, которые еще недавно являлись достаточно затратными по времени и ресурсам. Ручной способ сбора информации в условиях глобализации информационного пространства зачастую не эффективен. В этом контексте, описание сущности, принципов работы, видов применяемых в маркетинговой деятельности парсеров, позволяющих автоматизировать сбор информации о потребителях по заданным критериям, представляется весьма актуальным.

*A. S. Sushkina, E. V. Shcherbenko, O. G. Aleshina*

Federal State Autonomous Educational Institution Siberian Federal University,  
Krasnoyarsk, e-mail: sherbenko.e@mail.ru

## APPLICATION OF DIGITAL TECHNOLOGIES IN MARKETING

**Keywords:** marketing concepts, target audience, digital marketing tools, parsing technologies.

The article is devoted to the practice of using parser technologies. Parsing (from the English parse – «parsing»), as a method of processing data from existing Internet resources, in order to collect any information, has become quite widespread in Internet marketing. The article provides a characteristic of the essence and defines the distinctive features of the parser, as well as substantiates the effectiveness of its use for working with the target audience. The authors come to the conclusion that modern marketing will be more effective if we use special technologies and tools in their work that can significantly increase the result of marketing actions. These tools include parsers, special software products, the main function of which is to obtain the necessary data corresponding to the specified parameters. These services are used by internet marketers, webmasters, SEO specialists, and sales staff. They are indispensable if you need to collect the target audience, analyze the organization's website in order to work to improve the degree of its convenience for the consumer, as well as to analyze competitors' websites and other marketing tasks. Developing digital technologies offer simple solutions for the implementation of professional functions, which until recently were quite time-consuming and resource-intensive. The manual method of collecting information in the context of the globalization of the information space is often not effective. In this context, the description of the essence, principles of operation, types of parsers used in marketing activities, which allow automating the collection of information about consumers according to specified criteria, seems to be very relevant.

### Введение

Развитие цифровых технологий определяет стремительное изменение современного мира, причем скорость этих изменений экспоненциально увеличивается. Повседневная жизнь человека

интенсивно «цифровизируется». И эта тенденция «цифровизации» потребителя, его переход на онлайн поиск информации, электронные платежи, электронные документы и прочие виртуальные услуги «подрывают» привычные бизнес-мо-



дели предприятий, зачастую полностью изменяя их [3].

Маркетинг стал одним из первых направлений, попавших под влияние цифровой трансформации. В 2010 году Ф. Котлер обобщил концепцию Маркетинга 3.0, фокусом которой стали ценности человека, после традиционной ориентации маркетинговой деятельности на нужды клиента (Маркетинг 2.0) и первоначального маркетинга, ориентированного на продукт (Маркетинг 1.0) [4, 7].

Новая концепция – Маркетинг 4.0, также именуемый «маркетинговой революцией» [4, 5] или концептуальный переход к маркетингу «следующего поколения», в котором традиционные маркетинговые стратегии больше не действуют, если они не преобразованы в цифровые инструменты и процедуры.

Принципы этого перехода активно обсуждаются в современных публикациях различных научных и практических изданий, исследователи и специалисты стремятся обобщить характер происходящих изменений. Ведущим трендом изменений выделяют порожденные возможностями цифрового пространства стремления бизнесов и организаций к применению потребительского опыта для создания лучшего ценностного предложения для потребителей с развитыми эмоциональными потребностями и стремящимися к сотрудничеству и сотворчеству [4, 7].

Анализ реальных практик внедрения цифровых решений в бизнес-процессы предприятий показывает, что, ориентируясь на потребительские решения, одними из первых овладели новыми инструментами работы в цифровых условиях именно службы маркетинга. Новые каналы продвижения, новая аудитория со своими специфическими привычками, новые требования к организации маркетинговых активностей – все это уже другая технологически-ориентированная реальность, в которой работает современный бизнес разных масштабов и сфер деятельности [1, 5].

Опрос специалистов-маркетологов, которые уже сформировали устойчивые компетенции работы продвижения бизнесов в онлайн среде, показал, что, не смотря на стремительный переход

бизнесов в Интернет, это «надрыночное» пространство, – классические основы и архитектура маркетинга сохраняются.

Цифровые инструменты и сервисы, которые позволяют интегрировать бизнес в новые условия, разрабатываются на глубинном понимании содержания процессов маркетинговой среды предприятия. «Мы не отказываемся от традиционного маркетинга. Мы смешиваем традиционное и цифровое» [4, 5]. «Оцифровка» маркетинговых технологий проявляется в разработке различных программ, приложений, сервисов, которые не только в той или иной степени облегчают работу маркетологу, но и, зачастую, выводят возможность реализации функций маркетинга на новый уровень.

### Цель исследования

Актуальность исследования заключается в анализе и оценке эффективности использования парсинга для выделения целевой аудитории при проведении рекламной кампании.

Материал и методы исследования

В основе теоретической и методологической базы исследования лежат труды отечественных и зарубежных авторов. В процессе написания работы использованы методы эмпирического и теоретического исследования: системный, обобщения, группировки, функционально-средовой и другие.

### Результаты исследования и их обсуждение

Современный рынок маркетинговых технологий и инструментов (MarTech) огромен, сложен, динамичен и трудно поддается структуризации. Именно поэтому для менеджеров по маркетингу и их команд выбор эффективных современных маркетинговых технологий и создание маркетингового стека, с одной стороны, является пугающей перспективой, а с другой предлагает многочисленные преимущества [7]. Подход «голова в песке» (избегайте принятия решений до тех пор, пока это не станет абсолютно необходимым) [3], который порой демонстрируют компании в отношении современных маркетинговых технологий, больше не является жизнеспособным.

В настоящее время компетенции освоения маркетинговых технологии рас-

смаатриваются как портфель инвестиций, возможности их реализации – как стратегическая возможность и актив [4, 7]. В любом случае, это далеко не просто набор тактических инструментов или IT-программ.

Даже самая общая классификация современных сервисов для реализации маркетинговых технологий, предлагает решения в широком спектре различных направлений реализации функций маркетинга (табл. 1).

Использование цифровых ресурсов, автоматизация бизнес-процессов дают возможности формирования нового ценностного предложения при сотрудничестве и сотворчестве потребителя, на основе соорганизации различных бизнесов и становятся движущей силой бизнеса. Крупные компании выделяют большую долю своих маркетинговых бюджетов на технологические инвестиции, использование которых обещает сделать их команды более производительными, а бизнес-модели успешными [3].

Зачастую, наибольшими преимуществами, которые бизнес-лидеры ожидают получить от внедрения цифровых технологий, считают экономию времени и денег за счет автоматизации задач и уменьшения необходимости участия человека [1, 3]. Однако, эффект цифровизации бизнес-процессов является намного большим. Во многом, это возможность быть там, где потребитель предъявляет потребность, – там, где он желает получить ее удовлетворение. Эффект цифровизации, в самом присутствии бизнеса в онлайн пространстве, – там, где современный потребитель проявляет свои запросы, желания, мнения, там, – где можно получить бесценную обратную связь и взаимодействие с ним [1, 2].

В настоящее время, автоматизация исполнения маркетинговых задач – это нечто намного большее, чем просто настройка электронной почты и сообщений в социальных сетях для отправки в запланированное время. Автоматизация, в основе которой лежит анализ данных позволяет отделу маркетинга не только ускорить и оптимизировать процессы, но и принимать решения, которые носят стратегический характер.

В современных условиях, в любой отрасли, конкурентоспособными будут

оставаться те хозяйствующие субъекты, которые могут использовать перспективные технологии на ранних этапах развития бизнеса и его проектов, эффективно интегрировать их в свою деятельность. Примером использования такого рода современных технологий при решении маркетинговых задач широкого спектра могут служить парсеры.

Парсинг – это процесс сбора данных с последующей их обработкой и анализом [10]. Маркетологи используют данный способ в тех случаях, когда им необходимо обработать большой массив информации, с которым справится вручную просто невозможно. Для этого они прибегают к программе, которая производит сбор и синтаксический анализ.

Среди основных сфер применения технологии парсера можно выделить:

- поиск и наполнение ресурсов текстовым и мультимедийным контентом;
- данные о товарах и ценах в интернет-магазинах;
- данные из объявлений, размещенных на специальных ресурсах;
- поиск и сбор контактных данных пользователей;
- исследование «градуса» социальных сетей (н: отзывы и комментарии);
- сравнение цен конкурирующих интернет-магазинов.

Разнообразие задач поиска и систематизации информации определяет наличие разных видов парсеров. Так, в зависимости от выполняемых функций можно выделить парсеры следующих видов:

- Seo-парсеры. Они используются для оптимизации работы сайтов и выявления ошибок на нем.
- Контентные парсеры. Применяются для сбора текстового и графического наполнения для сайтов.
- Парсеры для дропшиперов (организаторов групп совместных покупок). Зачастую это программное обеспечение устанавливают товаропроизводители и дистрибьюторы, чтобы облегчить выгрузку информации об ассортименте товаров.

Широкое применение парсера в современных практиках реализации маркетинговых функций определяют несомненные преимущества использования этого инструмента. Однако, эта технология не лишена и недостатков (табл. 2).

Таблица 1

Основные группы цифровых сервисов маркетинговых функций

| Область маркетинга      | Маркетинговые технологии / сервисы              | Функциональное назначение / область применения                                                                                                                              |
|-------------------------|-------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Advertising & Promotion | Mobile Marketing                                | Способы взаимодействия с целевой аудиторией через мобильные устройства.                                                                                                     |
|                         | Display & Programmatic Advertising              | Способ закупки таргетированной рекламы на большом количестве сайтов.                                                                                                        |
|                         | Search & Social Advertising                     | Реклама, направленная на решение социально-общественных проблем и привлечение внимания общества к ним.                                                                      |
|                         | Native/Content Advertising                      | Контент, содержащий полезную информацию на тему, связанную с промоутируемым продуктом.                                                                                      |
|                         | Video Advertising                               | Форма рекламы, размещаемой в сети интернет, направленная на продвижение товаров и услуг, предоставление информации с целью повышения продаж.                                |
|                         | Print                                           | Печатная реклама.                                                                                                                                                           |
|                         | PR                                              | Совокупность технологий, целью которых является создание позитивного образа компании, продукции.                                                                            |
| Content & Experience    | Mobile Apps                                     | Программное обеспечение, предназначенное для работы на смартфонах, планшетах и других мобильных устройствах.                                                                |
|                         | Video Marketing                                 | Способ коммуникации с целевой аудиторией посредством видеоконтента.                                                                                                         |
|                         | Interactive Content                             | Контент, который специально предназначен для взаимодействия с пользователем.                                                                                                |
|                         | Email Marketing                                 | Рассылка электронных писем по определенной базе адресов.                                                                                                                    |
|                         | Content Marketing                               | Вовлечение пользователей с помощью уникального контента.                                                                                                                    |
|                         | Optimization, Personalization & Testing         | Оптимизация, персонализация и тестирование.                                                                                                                                 |
|                         | DAM & MRM                                       | Управление маркетинговыми ресурсами.                                                                                                                                        |
|                         | SEO                                             | Оптимизация сайта с позиции поисковой выдачи, с учетом различных запросов.                                                                                                  |
|                         | Marketing Automation & Campaign/Lead Management | Совокупность всех методик, стратегий, инструментов и практик, используемых для привлечения новых потенциальных клиентов.                                                    |
|                         | CMS & Web Experience Management                 | Привлекает новых клиентов, обеспечивая специалистов по бизнесу и маркетингу решением для создания насыщенного контента, управления им и распространения его через Интернет. |
| Social & Relationships  | Call Analytics & Management                     | Аналитика звонков.                                                                                                                                                          |
|                         | Events, Meetings & Webinars                     | События и мероприятия, вебинары.                                                                                                                                            |
|                         | Social Media Marketing & Monitoring             | Инструмент диалога социальной группы и предмета маркетинга компании.                                                                                                        |
|                         | ABM                                             | Технология призывает адаптировать сообщения к конкретным людям или аудитории.                                                                                               |
|                         | Advocacy, Loyalty & Referrals                   | Пропаганда, лояльность и реферальный маркетинг.                                                                                                                             |
|                         | Feedback & Chat                                 | Обратная связь, которая помогает компании получить информацию об удовлетворенности клиента.                                                                                 |
|                         | Influencers                                     | Форма маркетинга в социальных сетях, включающая рекомендации и продакт-плейсмент со стороны лидеров мнений.                                                                 |
|                         | Community & Reviews                             | Комьюнити образ.                                                                                                                                                            |
|                         | CRM                                             | Система управления взаимоотношениями с клиентами.                                                                                                                           |

Окончание табл. 1

| Область маркетинга        | Маркетинговые технологии / сервисы             | Функциональное назначение / область применения                                                                                                        |
|---------------------------|------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Commerce & Sales          | Retail & Proximity Marketing                   | Возможность воздействовать на целевую аудиторию в тот момент, когда потенциальные потребители находятся в непосредственной близости от точки продажи. |
|                           | Channel, Partner & Local Marketing             | Инструменты интернет-маркетинга, методы продвижения бизнеса в сети.                                                                                   |
|                           | Affiliate Marketing & Management               | Процесс, с помощью которого партнер получает комиссию за рекламу (маркетинг) продуктов другого человека или компании.                                 |
|                           | Ecommerce Marketing                            | Предпринимательская деятельность, которая связана с продвижением, продажей услуг или товаров через Интернет.                                          |
|                           | Ecommerce Platforms & Carts                    | Платформы для электронной коммерции.                                                                                                                  |
| Data (определение данных) | Audience/Market Data & Data Enhancement        | Инструменты маркетинга аудитории и инструменты улучшения данных.                                                                                      |
|                           | Marketing Analytics, Performance & Attribution | Инструменты маркетинговой аналитики и атрибуции эффективности.                                                                                        |
|                           | Mobile & Web Analytics                         | Мобильная аналитика изучает поведение и собирает данные от посетителей мобильных приложений, веб-сайтов и веб-приложений.                             |
|                           | Dashboards & Data Visualization                | Представление данных в виде, который обеспечивает наиболее эффективную работу человека по их изучению.                                                |
|                           | Business/Customer Intelligence & Data Science  | Технологии, которые предназначены для производства данных как продукта.                                                                               |
|                           | iPaaS, Cloud/Data Integration & Tag Management | Технология предоставления доступа к платформе для совмещения работы различных приложений.                                                             |
|                           | DMP                                            | Программное обеспечение, которое позволяет собирать, обрабатывать и хранить любые типы аудиторных данных.                                             |
|                           | Predictive Analytics                           | Методы анализа данных, концентрирующиеся на прогнозировании будущего поведения объектов и субъектов с целью принятия решений.                         |
|                           | Customer Data Platforms                        | Система хранения данных о пользователях.                                                                                                              |
| Management                | Talent Management                              | Инструменты управления персоналом, которые привлекают, удерживают сотрудников, которые вносят существенный вклад в развитие организации.              |
|                           | Product Mgmt                                   | Управление информацией о продукте.                                                                                                                    |
|                           | Budgeting & Finance                            | Бюджетирование и финансы.                                                                                                                             |
|                           | Collaboration                                  | Процесс совместной деятельности двух и более организаций для достижения общих целей.                                                                  |
|                           | Projects & Workflow                            | Инструменты графического представления потока задач.                                                                                                  |
|                           | Agile & Lean Mgmt                              | Гибкая методология разработки.                                                                                                                        |
|                           | Vendor Analysis                                | Инструменты анализа и управления поставщиками.                                                                                                        |

Таблица 2

### Преимущества и недостатки парсера

| Преимущества                                                                                                                                          | Недостатки                                                                                                                                |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Работа парсера происходит в автоматическом режиме. Пользователю необходимо просто принять результаты сбора данных.                                    | Необходимы знания при настройке парсера. Далеко не каждый пользователь может при первом использовании разобраться в возможностях парсера. |
| Парсинг дает возможность сэкономить на создании контента, заимствуя его из других источников.                                                         | Бесплатные парсеры не всегда эффективны, поэтому приходится платно приобретать программу.                                                 |
| Парсинг позволяет сэкономить время на поиск и анализ информации, автоматически обрабатывая большой массив данных.                                     | Отсутствие гибкости экспорта. В парсере зачастую собранные данные экспортируются всего в один формат, что далеко не всегда удобно.        |
| Технология дает возможность использовать динамическую информацию на сайте. Постоянное обновление данных удобнее осуществлять в автоматическом режиме. |                                                                                                                                           |



Парсеры представляют собой специализированные интернет-сайты, позволяющие не только находить данные потенциальной целевой аудитории (ID, e-mail, номер телефона), подходящей под заданные параметры (пол, возраст, должность, интересы и т.д.) в социальных сетях, но и сводить их в единую базу за несколько минут [5]. Другими возможностями парсера являются такие функции как [10]:

- Обновление данных, поддержка их актуальности.
- Сбор и мгновенное дублирование информации с иных веб-сайтов для размещения на своем ресурсе.
- Соединение потоков данных, то есть получение, обработка и распределение информации из источников.
- и др. в зависимости от функционала.

Современный бизнес при работе с целевой аудиторией активно использует этот инструмент. Так, исследования показывают, что количество запросов в поисковой системе «Яндекс» по запросу «целевая аудитория» составило 61 507 показов в месяц. В то время как количество запросов со словом «парсер» составило 123 281 показов в месяц [9]. Изучение и выявление целевой аудитории для маркетолога является ответственной задачей. Применение парсерных технологий позволяет сделать это точнее, и с минимальными затратами времени.

Следует отметить, что сервисы на основе парсеров постоянно развиваются, расширяют спектр своих возможностей. Поэтому маркетологу необходимо актуализировать знания в этой области, постоянно развивать компетенции умений использовать подобного рода сервисы, чтобы лучше выполнять свою работу.

Другими способами выявления целевой аудитории являются классические методы исследований, в частности широко используются опросы. В последнее время наиболее актуальным инструментом стали опросы в сервисе «Google формы». Это инструмент, в котором маркетолог без труда может составить опрос для любых целей, в том числе для определения целевой аудитории. Однако, в сравнении с использованием парсера, такой метод определения целевой аудитории является трудоемким и занимает много времени.

Процесс сбора целевой аудитории с помощью парсера не только значи-

тельно облегчает работу маркетологу, за несколько минут собирая нужную целевую аудиторию для совершения необходимых действий. Кроме этого, парсеры предоставляют возможность собирать целевую аудиторию по различным критериям, в том числе может быть осуществлен:

1. Сбор целевой аудитории по интересам.
2. Сбор целевой аудитории по демографии.
3. Сбор целевой аудитории по семейному положению.
4. Поиск групп, в которые есть целевая аудитория.
5. Поиск лидеров мнений.

Видим необходимым указать, что важнейшим преимуществом парсера является то, что он позволяет собирать активную аудиторию, т.е. ту, которая будет лучше реагировать на рекламу, давать обратную связь. Малозатратность применения сервиса, скорость подготовки ЦА с его помощью, значительно повышает эффективность рекламных кампаний и определяет рост ключевых показателей. Так, для анализа показателей эффективности применения парсера был проведен тестовый запуск таргетированной рекламы для предприятия сферы услуг – предприятия общественного питания (табл. 3).

Таргетированная реклама запускалась в социальной сети ВКонтакте. Рекламный пост содержал картинку (фотография комплексного обеда из кафе) и текст («бизнес-ланч вдвоем дешевле»). Важно отметить, что такая реклама была направлена на два сегмента – «работников близлежащих офисов» и «студентов ВУЗов, расположенных в шаговой доступности». Такие целевые группы были собраны с помощью парсерных технологий.

Оценка показателей проведения рекламной кампании показывает, что CRM для рекламных объявлений колебался от 130,2 до 160,6 рублей, что обусловлено небольшой аудиторией, на которую распространялась реклама. В целом, в разрезе тестовых вариантов рекламных объявлений более результативным определен вариант объявления № 2. Доля подписавшихся на группу при просмотре данного объявления, составила более 14 %, и каждый новый переход в группу обходился в 1 рубль.



Таблица 3

Показатели эффективности рекламной кампании\*

| Номер рекламного объявления | CRM        | Общий лимит | Потрачено   | Показы | Переходы | CTR     | еСРС      |
|-----------------------------|------------|-------------|-------------|--------|----------|---------|-----------|
| 1                           | 155,6 руб. | 200 руб.    | 90,55 руб.  | 583    | 72       | 12,350% | 1,25 руб. |
| 2                           | 150,6 руб. | 300 руб.    | 222,88 руб. | 1486   | 222      | 14,939% | 1,00 руб. |
| 3                           | 160,6 руб. | 100 руб.    | 23,72 руб.  | 165    | 7        | 4,242%  | 3,38 руб. |
| 4                           | 155,4 руб. | 100 руб.    | 47,15 руб.  | 350    | 18       | 5,143%  | 2,61 руб. |
| 5                           | 150,0 руб. | 300 руб.    | 212,35 руб. | 1429   | 147      | 10,287% | 1,44 руб. |
| 6                           | 130,2 руб. | 200 руб.    | 130,48 руб. | 926    | 117      | 12,635% | 1,11 руб. |
| Итого:                      |            |             | 727,13 руб. | 4939   | 583      | 11,804% | 1,25 руб. |

Примечание. \*Показателями эффективности рекламной кампании выступают [8]:

- CRM – цена за 1000 показов.
- CTR (рассчитывается путем поиска отношения переходов к показам и выражается в процентной форме).
- ЕСРС (характеризует цену клика по объявлению, иными словами – во сколько рублей обходится пользователь, перешедший в группу).
- Показы (отображают количество просмотров рекламного объявления).
- Переходы (отображают количество людей, заинтересовавшихся в данном объявлении и перешедших в сообщество).

Для сравнения, используя стандартные способы продвижения, например флаеры, организация несет более значимые затраты. Так, себестоимость одного флаера значительно выше суммы в 1 рубль, причем большинство получателей даже не смотрят на него. Т.е. цена привлечения одного клиента в offline довольно высока по сравнению с затратами применения инструментов продвижения в digital-пространстве.

Следует отметить, эффективность даже непосредственно тестовых экспериментов для компании. Так, в результате проведенного нами тестового запуска, было израсходовано 727,13 рублей. На данную сумму было произведено 4939 показов, 583 человека перешли в группу, более 300 человек подписались на сообщество в социальной сети.

Таким образом, результаты тестового запуска превзошли ожидания, средний CTR составил 11,804 %, то есть

на 100 показов осуществлено 11 переходов в группу в социальной сети ВКонтакте, что является достаточно хорошим показателем. В ходе тестового запуска на привлечение 583 человек было потрачено 727,13 рублей, что составляет менее 1,5 рублей на одного человека.

### Выводы

Таким образом, посредством парсерных технологий можно осуществлять сбор базы целевой аудитории, то есть сбор уникальных идентификаторов (ID) потенциальной целевой аудитории по заданным критериям. С помощью этого инструмента реклама, направленная на данную базу, будет обращена не к обезличенной аудитории, а к потребителям, портрет которых имеется у организации. Это дает возможность организации создавать не только персонализированную рекламу, но и получать четко измеримые показатели ее эффективности.

### Библиографический список

1. Вайл П. Цифровая трансформация бизнеса: Изменение бизнес-модели для организации нового поколения / П. Вайл, С. Ворнер; Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2019. 257 с.
2. Кулагин В., Сухаревски А., Мефферт Ю. Digital@Scale: Настольная книга по цифровизации бизнеса / В. Кулагин, А. Сухаревски, Ю. Мефферт. М.: Интеллектуальная Литература, 2019. 293 с.
3. Линц К. Радикальное изменение бизнес-модели: Адаптация и выживание в конкурентной среде / К. Линц, Г. Мюллер-Стивенс, А. Циммерман; Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2019. 311 с.

4. Маркетинг 4.0 разворот от традиционного к цифровому: технологии продвижения в интернете / Филип Котлер, Хермаван Картаджайа, Айвен Сетиаван / пер. с англ. М. Хорошиловой. М.: Эксмо, 2019. 224 с.
5. Маркетинг и цифровые коммуникации: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. О.У. Юлдашевой. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2019. 232 с.
6. Матвиенко О.И. Карта пути клиента (Customer Journey Map) инструмент изучения поведения потребителя от возникновения потребности до совершения покупки / О.И. Матвиенко, О.Г. Алешина // Modern Economy Success. 2020. № 1. С. 91-98.
7. Моазед А. Платформа: Практическое применение революционной бизнес-модели / А. Моазед, Н. Джонсон; Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2019. 288 с.
8. Cybermarketing [Электронный ресурс]. URL: <https://blog.cybermarketing.ru/osnovnye-pokazateli-effektivnosti-internet-reklamy-i-marketinga> (дата обращения: 25.07.2020).
9. Wordstat [Электронный ресурс]. URL: <https://wordstat.yandex.ru> (дата обращения: 20.07.2020).
10. Wysocki R.K. Effective Project Management. Traditional, Adaptive, Extreme / R.K. Wysocki, R. McGary. 3d ed. Indianapolis: Wiley Publishing, 2003. 464 p.

УДК 338.242

**Е. Ю. Якимова**

Юго-Западный государственный университет, Курск, e-mail: ersho.elizaveta@yandex.ru

**И. Г. Ершова**

Юго-Западный государственный университет, Курск, e-mail: ershovairgen@yandex.ru

## УПРАВЛЕНИЕ КОНСОЛИДАЦИЕЙ КРЕДИТНЫХ ИНСТИТУТОВ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

**Ключевые слова:** слияние, поглощение, инновационное развитие, кредитные институты, консолидация.

В статье авторами исследованы процессы консолидации кредитных институтов, что способствует реализации современных рыночных стратегий выхода на новые рынки. Многие крупные национальные и международные банки возникли в результате многочисленных слияний и поглощений с конкурирующими кредитными организациями. Сегодня банковский сектор Российской Федерации стоит перед необходимостью масштабного процесса консолидации, укрупнения действующих банков и создания банковских холдингов, что является одним из путей решения вопросов недостаточной капитализации и других проблем, ограничивающих возможности развития рынка банковских услуг. Тенденция к консолидации банковского сектора сформировалась в силу ряда причин: финансовый кризис, неопределенность в экономике, западные санкции, ужесточение политики регулятора. Система механизмов Центрального банка РФ и сложная макроэкономическая ситуация в стране приводят к ухудшению общего положения региональных банков. В имеющихся условиях некоторым банкам приходится либо закрываться, чтобы не нарушать требования ЦБ РФ, либо идти на сделки по слиянию с более крупными. Одна из ключевых задач повышения устойчивости банковского сектора Российской Федерации заключается в повышении капитализации банков, улучшении качества капитальной базы и обеспечении достаточного уровня покрытия капиталом принимаемых банками рисков. Объектом исследования является банковская деятельность коммерческого банка. Предметом исследования являются финансово-экономические отношения, возникающие в процессе управления финансовой деятельностью. Цель исследования – оценить потенциальную несостоятельность коммерческого банка. В ходе исследования были использованы материалы бухгалтерской финансовой отчетности российского коммерческого банка ПАО «Курскпромбанк», ООО «Экспобанк» и статистическая отчетность ЦБ РФ. Основные выводы могут быть использованы для повышения эффективности сделок слияний и поглощений в российском банковском секторе.

**Е. Yu. Yakimova**

Southwestern State University, Kursk, e-mail: ersho.elizaveta@yandex.ru

**I. G. Ershova**

Southwestern State University, Kursk, e-mail: ershovairgen@yandex.ru

## MANAGEMENT OF CONSOLIDATION OF CREDIT INSTITUTIONS IN AN INNOVATIVE ECONOMY

**Keywords:** mergers, acquisitions, innovative development, credit institutions, consolidation.

In the article, the authors investigated the processes of consolidation of credit institutions, which contributes to the implementation of modern market strategies for entering new markets. Many large national and international banks have emerged from numerous mergers and acquisitions with competing lending institutions. Today, the banking sector of the Russian Federation is faced with the need for a large-scale process of consolidation, consolidation of existing banks and the creation of bank holdings, which is one of the ways to address the issues of insufficient capitalization and other problems limiting the development of the banking services market. The trend towards consolidation of the banking sector was formed for a number of reasons: the financial crisis, uncertainty in the economy, Western sanctions, and tightening of the regulator's policy. The system of mechanisms of the Central Bank of the Russian Federation and the difficult macroeconomic situation in the country lead to a deterioration in the general position of regional banks. Under the existing conditions, some banks have to either close in order not to violate the requirements of the Central Bank of the Russian Federation, or to enter into merger deals with larger ones. One of the key tasks of enhancing the stability of the banking sector in the Russian Federation is to increase the capitalization of banks, improve the quality of the capital base and ensure an adequate level of capital coverage of risks assumed by banks. The object of the research is the banking activity of a commercial bank. The subject of the research is financial and economic relations arising in the process of financial management. The purpose of the study is to assess the potential insolvency of a commercial bank. In the course of the study, we used the materials of the financial statements of the Russian commercial bank PJSC Kurskprombank, LLC Expobank and the statistical statements of the Central Bank of the Russian Federation. The main findings can be used to improve the efficiency of M&A transactions in the Russian banking sector.

## Введение

В современной экономической обстановке перед кредитными организациями стоит огромная проблема преодоления конкретных неблагоприятных условий путем применения эффективных мер. Возникает потребность освоения методов реорганизации деятельности. В связи с этим предпринимаемые меры деятельности по слияниям и поглощениям являются одними из основных элементов изменений, что ставит целью модификацию структуры собственности и заслуживает особого рассмотрения. Сделки по слиянию и поглощению происходят в сфере общей корпоративной стратегии банков. Исходя из чего, следует сделать вывод, что они представляются как один из методов получения поставленной стратегической цели: укрепление доли на рынке, рост рыночной стоимости (капитализации) и др. Процессы реорганизации дают возможность поднять уровень конкурентоспособности и капитализации банков, повысить качество предлагаемых финансовых услуг, приумножить базу клиентов, свести к минимуму финансовые риски.

В условиях глобализации слияние и поглощение кредитных институтов способствуют реализации современных рыночных стратегий выхода на новые рынки. Многие крупные национальные и международные банки возникли в результате многочисленных слияний и поглощений с конкурирующими кредитными организациями.

Сегодня банковский сектор Российской Федерации стоит перед необходимостью масштабного процесса консолидации, укрупнения действующих банков и создания банковских холдингов, что является одним из путей решения вопросов недостаточной капитализации и других проблем, ограничивающих возможности развития рынка банковских услуг. Тенденция к консолидации банковского сектора сформировалась в силу ряда причин: финансовый кризис, неопределенность в экономике, западные санкции, ужесточение политики регулятора. Система механизмов ЦБ РФ и сложная макроэкономическая ситуация в стране приводят к ухудшению общего положения региональных банков. В имеющихся условиях некоторым банкам приходится

либо закрываться, чтобы не нарушать требования ЦБ РФ, либо идти на сделки по слиянию с более крупными.

Одна из ключевых задач повышения устойчивости банковского сектора Российской Федерации заключается в повышении капитализации банков, улучшении качества капитальной базы и обеспечении достаточного уровня покрытия капиталом принимаемых банками рисков.

Объектом исследования является банковская деятельность коммерческого банка ПАО «Курскпромбанк».

Предметом исследования являются финансово-экономические отношения, возникающие в процессе управления финансовой деятельностью.

В ходе исследования были использованы материалы бухгалтерской финансовой отчетности российского коммерческого банка ПАО «Курскпромбанк», ООО «Экспобанка» и статистическая отчетность ЦБ РФ.

Основные выводы могут быть использованы для повышения эффективности сделок слияний и поглощений в российском банковском секторе

**Цель исследования:** оценить потенциальную несостоятельность кредитной организации.

## Материалы и методы исследования

Методологическую основу исследования составил обзор, анализ трудов отечественных ученых по проблемам разработки экономической модели слияние и поглощение кредитных институтов. В процессе исследования использовались такие экономические методы, как метод экспертных оценок, анализа и синтеза.

## Результаты исследования

### *1. Анализ и оценка вероятности поглощения банка крупной консолидированной группой в РФ*

Количество банков в России за последние годы постоянно снижается. Это подтверждают заключения экспертов (табл. 1). В соответствии с данными Банка РФ по состоянию на 2018 год количество коммерческих банков и небанковских организаций в России составляет – 561, что по сравнению с 2016 годом (733) сократилось на 172 банка (23 %).

**Таблица 1**

Количество банков по регионам Российской Федерации в 2016-2018 гг.

| Количество действующих банков в разрезе регионов России |                                                         | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. |
|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|---------|---------|---------|
| 1.                                                      | Центральный федеральный округ                           | 434     | 358     | 319     |
|                                                         | г. Москва                                               | 383     | 314     | 277     |
| 2.                                                      | Северо-западный федеральный округ                       | 60      | 49      | 43      |
| 3.                                                      | Южный федеральный округ                                 | 37      | 38      | 35      |
| 4.                                                      | Северо-Кавказский федеральный округ                     | 22      | 17      | 17      |
| 5.                                                      | Приволжский федеральный округ                           | 85      | 77      | 71      |
| 6.                                                      | Уральский федеральный округ                             | 32      | 29      | 26      |
| 7.                                                      | Сибирский федеральный округ                             | 41      | 37      | 32      |
| 8.                                                      | Дальневосточный федеральный округ                       | 17      | 18      | 18      |
| 9.                                                      | Крымский федеральный округ (С 2017 г. вошёл в Южный ФО) | 5       | -       | -       |
| 10.                                                     | Итого по Российской Федерации                           | 733     | 623     | 561     |

Источники: данные Банка России. URL <https://www.cbr.ru>.

**Таблица 2**

Концентрация активов действующих кредитных организаций по федеральным округам Российской Федерации в 2017-2019 гг.

| Федеральный округ                  | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. |
|------------------------------------|---------|---------|---------|
| Центральный                        | 60,2    | 60,6    | 65,4    |
| В т.ч. Москва и Московская область | 61,1    | 61,5    | 66,5    |
| Северо-Западный                    | 76,2    | 80,0    | 83,5    |
| Южный                              | 71,4    | 75,7    | 84,8    |
| Северо-Кавказский                  | 65,7    | 64,     | 72,2    |
| Приволжский                        | 56,6    | 55,1    | 64,0    |
| Уральский                          | 74,0    | 74,2    | 73,6    |
| Сибирский                          | 64,3    | 67,9    | 70,3    |
| Дальневосточный                    | 83,5    | 86,2    | 89,0    |
| Российская Федерация               | 55,3    | 55,8    | 60,4    |

Примечание. \*отношение суммы активов пяти крупнейших по величине активов кредитных организаций округа к общей сумме активов, действующих кредитных организаций округа.

Источники: данные Банка России. URL <https://www.cbr.ru>.

В условиях слияния и поглощения банков объективной необходимостью являются разрешения назревающего противоречия между потребностями реального сектора экономики в крупных кредитах банков и возможностями банковской системы страны по их удовлетворению. На этой основе формируются предпосылки для активизации процессов концентрации ее капитала, характеризующего степень монополизированности банковского рынка.

Банком России проводится обзор степени концентрации банковской деятельности в РФ на основе расчета: доли 200 крупнейших по активам банков в совокупных активах банковского сектора;

доли пяти крупнейших кредитных организаций в совокупных активах банковского сектора.

На 2019 год российский банковский сектор отличается высокой степенью концентрации банковского капитала (и, соответственно, монополизма). Доля 200 крупнейших по активам кредитных организаций на российском банковском рынке за последние три года характеризовалась стабильным уменьшением и по итогам 2019 года составила 7,6%. Доля пяти крупнейших банков выросла до 60,4% (табл. 2).

Коэффициент концентрации активов для пяти крупнейших банков рассчитывается также по федеральным округам страны (табл. 2).



**Таблица 3**

Количество кредитных организаций банковских групп и холдингов  
и доля их активов в банковском секторе в 2018 г.

|                                                                               | Банковские группы                     |                               | Банковские холдинги                   |                               |
|-------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------|
|                                                                               | Количество кредитных организаций, ед. | Активы банковского сектора, % | Количество кредитных организаций, ед. | Активы банковского сектора, % |
| Кредитные организации-участники банковских групп и холдингов                  | 123                                   | 89,0                          | 36                                    | 12,8                          |
| Кредитные организации, не являющиеся участниками банковских групп и холдингов | 361                                   | 11,0                          | 448                                   | 87,2                          |

Источник: данные Банка России. URL: <https://www.cbr.ru>.

В большинстве регионов наблюдается высокий уровень концентрации. Доля активов 5 крупнейших банков по регионам превышает 50%. Коэффициент концентрации активов пяти крупнейших банков в Центральном округе превысил 65%. При этом во всех регионах отмечается тенденция роста коэффициента концентрации. В ближайшие несколько лет в банковской сфере экономики произойдут процессы слияния и поглощения по мнению финансовых экспертов-аналитиков. В итоге на рынке останутся только самые крупные и сильные банки и банковские холдинги, способные к конкуренции. Произойдет увеличение количества сделок слияний и поглощений, сохранится тренд по консолидации банков, образующих банковские группы и холдинги (табл. 3).

Количество банковских групп на конец 2018 года составило 86 (90 групп годом ранее), в них участвовало 123 кредитные организации, на которые приходилось 89,0% от активов сектора на 01.01.2019. При этом банковская деятельность осуществлялась в основном головными банками (доля в активах сектора – 85,2%). Число участников в банковских группах составляло от 2 до 453 (включая как финансовые, так и нефинансовые организации). Большинство банковских групп включает в себя только головную кредитную организацию (59 групп); в составе 27 групп – 2 кредитные организации и более. Можно заметить, что среди банковских групп наблюдались процессы консолидации: за 2018 год снизилось как количество банковских групп, так и число участников – кредитных организаций [2].

Одновременно уровень концентрации в активах банковского сектора вырос, на что указывает рост доли участников банковских групп как в активах банковского сектора, так и в количестве кредитных организаций сектора. Как и годом ранее, наиболее крупные банковские группы представлены государственными банками; количество участников в их банковских группах достигает нескольких сотен.

Помимо банковских групп существенную роль на российском финансовом рынке играют банковские холдинги. Законодательство относит к ним объединение юридических лиц (не являющееся юридическим лицом), включающее хотя бы одну кредитную организацию, находящуюся под контролем головного юридического лица, не являющегося кредитной организацией, а также иные юридические лица при условии, что доля банковской деятельности, определенная на основе методики Банка России (учитывается доля доходов, доля активов кредитной(-ых) организации(-й) в совокупных показателях холдинга), составляет не менее 40%. На 01.01.2019 г. в России действовало 30 банковских холдингов (годом ранее – 35 холдингов). Общее количество кредитных организаций – участников составляло 36, а их доля в активах банковского сектора – 12,8%. Число участников в банковских холдингах (как финансовых, так и нефинансовых организаций) находилось в диапазоне от 2 до 110. На 01.01.2020 в банковские холдинги входило 13 банковских групп [2]. В целом можно отметить, что процессы консолидации интенсивно проходили в 2019 году: мы видим

снижение как количества участников холдингов – кредитных организаций, так и количества банковских холдингов, при этом их доля в активах сектора осталась практически на уровне прошлого года. Большинство управляющих компаний холдингов зарегистрированы на территории России, 10 управляющих компаний холдингов зарегистрированы за рубежом [2].

Ужесточаются регулятивные требования, а привлекательность банковского дела как вида бизнеса падает. Можно выделить следующие тенденции развития банковского сектора: рост уровня монополизации банковской системы; повышение степени огосударствления банковской системы; ужесточение регулирования банковской деятельности; снижение привлекательности банковского дела как вида бизнеса.

ЦБ РФ ужесточает требования и надзор соблюдения нормативов банками с целью стабилизации и увеличения прозрачности банковского сектора. Однако стимулирование осуществления сделок слияний и поглощений Банком России не ставится как цель. Регулятор не обладает специальными мерами и инструментами стимулирования слияний и поглощений, но исходя из сегодняшних реалий, консолидация сектора является следствием жесткой политики ЦБ РФ [5].

В качестве еще одной существенной причины можно выделить то, что крупные банки сами заинтересованы в присоединении небольших банков, преследуя цели диверсификации продуктов, выхода на новые рынки и улучшение финансовых и инвестиционных позиций. Следует выделить три ключевых направления банковских слияний: покупка крупными игроками банковского сектора мелких; покупка банка для различного рода диверсификации; объединение крупнейших игроков сектора, мегабанков [1].

Таким образом, крупные игроки будут использовать возможность для совершенствования своей деятельности с помощью покупки других банковских организаций. При этом наибольший интерес будут представлять финансово-устойчивые и инвестиционно-привлекательные банки. Кроме того, следует обратить внимание на то, что количе-

ство банковских сделок слияний и поглощений имеют низкую зависимость от кризисных явлений, происходящих в стране. Это может свидетельствовать о том, что существуют иные мотивы и причины для осуществления банковских объединений.

## *2. Методика оценки потенциального банкротства банка*

Нами на примере ПАО «Курскпромбанк» проводится оценка потенциального банкротства по методике А.А. Шеметева.

В мае 2019 года состоялось годовое общее собрание акционеров ПАО «Курскпромбанк», в результате которого было принято решение о приобретении «Экспобанком» контрольного пакета акций этого финансово-кредитного учреждения.

В настоящее время на официальном сайте Центрального банка России представлена публичная информация о начале процедуры реорганизации ООО «Экспобанк» и ПАО «Курскпромбанк» 21 января 2020 года [4].

На официальном сайте ООО «Экспобанк» размещена информация о том, что ООО «Экспобанк» и его дочерняя организация Курскпромбанк приняли решение о консолидации в форме присоединения. Данный процесс планируется завершить в 1-м полугодии 2020 года после получения необходимых согласований у регулятора. На базе Курскпромбанка будет создан центрально-чернозёмный филиал.

Принято решение о юридической и технологической интеграции балансов, а также продуктовых линеек, в рамках которой сохранится существующая бизнес-модель выделенной структуры, а у клиентов центрально-чернозёмного региона появятся новые возможности. В результате присоединения капитал Экспобанка увеличится и составит более 20 млрд рублей [2].

Для оценки потенциального банкротства воспользуемся первой частью методики, разработанной Шеметевым А.А. на основе математического анализа Фишера-Блисса, которая позволяет с высокой точностью описать совокупную банковскую стабильность исходя из официальной отчетности коммерческих банков.

Для анализа необходима публикуемая форма отчета об обязательных нормативах. В данной методике необходимо использовать норматив Н1 – достаточность капитала на покрытие ссуд, Н2, Н3, Н4 – ликвидность банка и его способность в адекватные сроки покрывать соответственно краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные обязательства. Данные показатели возьмем за последнюю отчетную дату.

Вероятность банкротства в % рассчитывается по формуле:

$$ВБ = \frac{1}{1 + 1/e^y}, \quad (1)$$

где ВБ – это вероятность банкротства регионального коммерческого банка, выраженная в % в течение следующих 550 дней;

$e$  – это экспонента – показатель, всегда равный +2,718282....

Далее необходимо определить сущность банкротства кредитной организации и его вероятности. Так, например, если банк был поглощен, можно ли называть это банкротством, ведь вкладчики и клиенты банков после поглощений, как правило, теряют не много.

Вторая часть уточняет анализ, делая его более системным и целенаправленным на реализацию антикризисных стратегий.

Методика выделяет следующие виды банкротства банка:

1) Обычное банкротство банка – отзыв лицензии со стороны ЦБРФ в связи с неспособностью кредитной организации расплачиваться по своим кредитным обязательствам и выполнять нормативы ЦБРФ.

2) Банкротство банка путем прохождения через процедуру поглощения более крупным банковским холдингом. В данном случае необходимо было выделить те типичные оптимизационные трансформации отчетности банка, которые свойственны кредитной организации, не способной расплачиваться по своим обязательствам, но стремящуюся сохранить свою деятельность на рынке.

3) Необходимо было также выделить факт, когда банк добросовестно сдавал отчетность без применения оптимиза-

ционных трансформаций. Такая отчетность без детального анализа может казаться оптимизированной.

4) Подозрение на фиктивное банкротство кредитной организации.

Вместе с тем, физическое банкротство следует отличать от банкротства кредитной организации, прошедшей через процедуру поглощения. Это, с одной стороны, не несет всех признаков типичного банкротства, поскольку вклады были возвращены вкладчикам, и банк продолжает свое функционирование в рамках консолидированной группы. Вместе с тем, это является и банкротством, которое возможно необходимо предупредить (во всяком случае, знать об этом нужно).

Вероятность общего банкротства такого банка должна быть равна 0 (банк продолжил деятельность в нормальном режиме после поглощения). Вместе с тем, модель должна четко выделять такие банки. Поглощение происходит вследствие недостаточности собственных средств для продолжения нормальной деятельности, которые затем приносит поглотившая банк организация.

Применение методики рассчитано на основании данных отчетности на 1.09.2019 г. (последняя отчетная дата на сайте Банка России).

*3. Повышение качества подготовки консолидационной сделки в условиях инновационной экономики*

Используем методику А.А. Шеметева в оценке потенциального банкротства ПАО «Курскпромбанк» (табл. 4). Для расчетов воспользуемся данными официальной отчетности ПАО «Курскпромбанк» [2, 4].

**Таблица 4**

Расчетные показатели потенциальной несостоятельности ПАО «Курскпромбанк»

| Показатель | Значение  |
|------------|-----------|
| ВБ         | 100       |
| У          | 137642,10 |
| X1         | 632,14    |
| X2         | 0,68      |
| X3         | 11,12     |
| X4         | 19,72     |
| X5         | 235,87    |

Рассчитано Якимовой Е.Ю.

Вероятность банкротства в течение следующих 550 дней до технологической интеграции = 100 %.

Достаточность активов банка для оплаты обязательств по срокам – 731,03 %. 0,32 % мгновенно ликвидных средств имеет банк по сравнению с текущими ликвидными средствами, 16,52 % – доля средств в долгосрочных активах банка, это говорит о том, что банк держит больше всего средств в текущих активах, 20,44 % собственного капитала имеет банк по отношению к агрегированным с учетом риска активам, 163,85 % мгновенных активов имеется у банка по отношению к текущим обязательствам.

Согласно методике, рассчитаем вероятность общего банкротства кредитной организации. Вероятность банкротства равна -91,284, что меньше, чем -15,7. Это говорит о том, что банк готов к поглощению более крупной консолидированной группой.

Качество собственного капитала банка только из бухгалтерского баланса кредитной организации с учетом оптимизационных трансформаций отчетности кредитной организации подтверждает готовность банка к поглощению, так как его значение <40 %.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Приоритетные направления повышения финансовой устойчивости кредитной организации при слиянии и поглощении позволяют его руководству оперативно реагировать на изменение рыночного положения при достижении лидерства на рынке банковских услуг. Расчеты, приведенные выше, показывают, что высокий коэффициент соотношения доходов ООО «Экспобанк» и ПАО «Курскпромбанк» и темпов роста этих банков приводит к повышению показателя доходности ООО «Экспобанк».

2. Апробирование методики, представленной в данной работе, позволяет существенно повысить качество подготовки консолидационной сделки и минимизировать возможные негативные последствия этой процедуры в современных условиях с учетом особенностей Российской Федерации.

### Заключение

Таким образом, процессы слияния и поглощения в банковском секторе представляют собой выработанные мировой практикой способы отбора эффективных кредитных учреждений, приспособленных для генерирования в конкурентной среде. Назревшая потребность в реструктуризации российской банковской системы, укрупнении банков и сокращении числа неэффективных кредитных институтов ставит задачу исследования целей, мотивов и условий успешного проведения консолидационных сделок и широкого использования их в практике российского банковского бизнеса. Объединение банковских ресурсов в результате слияний и поглощений порождает ряд преимуществ, которые позволяют объединенному банку получить определенный экономический эффект. Он проявляется в экономии на масштабах, снижении издержек, увеличении финансового и операционного рычага. Реализация этих позитивных эффектов приводит, в конечном счете, к увеличению чистой прибыли банка и стоимости его акций.

Правильная оценка стоимости объекта слияния или поглощения является одним из важнейших условий успешного проведения операций подобного рода. Она позволяет банкам-партнерам принимать обоснованные решения о желательности объединения с другими банками и об условиях предстоящих сделок.

### Библиографический список

1. Горбунова В.К. Интеграция банков как способ повышения эффективности инвестиционной деятельности // Молодой ученый. 2019. № 6. С. 97-101.
2. Официальный сайт ООО «Экспобанк». [Электронный ресурс]. URL: <https://expobank.ru/about/press-center/2020.01/11029>.
3. Официальный сайт ПАО «Курскпромбанк». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kurskprombank.ru/about/disclosure/financial/balance>.

4. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbr.ru>.
5. Ершова И.Г. Повышение уровня компетентности участников государственно-частного партнерства в процессе обмена знаниями // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2012. № 2. С. 276-281.
6. Шеметев А.А. Прогнозирование банкротства регионального коммерческого банка в условиях ограниченности исходных данных // Современные научные исследования и инновации. 2011. № 2.
7. Соловьева К., Ершова Е.Ю. Система управления кредитным риском // В сборнике: Молодежь и наука: шаг к успеху: сборник научных статей 3-й Всероссийской научной конференции перспективных разработок молодых ученых: в 5 томах. Юго-Западный государственный университет, Московский политехнический университет. 2019. С. 32-37.
8. Казаренкова Н.П., Колмыкова Т.С., Обухова А.С., Остимук О.В., Световцева Т.А. Стратегия эффективного развития банковского и реального секторов российской экономики в условиях неопределенности. Курск, 2017.
9. Беклемешев В.П., Бирюков А.Н., Братухина Е.А., Вертакова Ю.В., Глущенко О.И., Гороховицкая Т.Н., Деятелилова А.И., Ершов А.Ю., Ершова И.Г., Ильиных С.А., Крыгина А.М., Крыгина Н.М., Лимонова Е.В., Павлов В.Н., Панцева Е.Ю., Тойшева О.А. Экономические исследования // Анализ состояния и перспективы развития (экономика регионов). Воронеж, 2015. Том Книга 37.



## ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 343:004

*М. М. Гедгафов*

Северо-Кавказский институт повышения квалификации (филиал) Краснодарского университета МВД России, г. Нальчик, e-mail: shmv1978@yandex.ru

**ХАРАКТЕРИСТИКА КОМПЬЮТЕРНОЙ ИНФОРМАЦИИ  
И ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ОБЪЕКТА ПРЕСТУПЛЕНИЙ**

**Ключевые слова:** компьютерная информация, высокие достижения, преступление, угроза, правовое регулирование.

Целью данного исследования было изучение проблем и механизмов правовой характеристики преступлений в сфере компьютерной информации и высоких технологий. Задачи исследования: проведен анализ современного уголовного законодательства и научной литературы, который позволил нам выделить ряд особенностей, отличающих данные преступления от других: во-первых, данный вид преступления не требует физического сближения между жертвой и субъектом преступления в момент совершения преступления; во-вторых, они являются «автоматизированными»; в-третьих, субъект данного преступления не подвластен ограничениям, которые существуют в реальном физическом мире; в-четвертых, наука не способна еще устанавливать модели распространения различных видов данных преступлений географически демографически; в-пятых, сложность установления места преступления. Выводы: компьютерная информация ввиду ее реальной или потенциальной экономической ценности, сегодня является объектом преступных посягательств. Причем происходит это чаще всего умышленно и большей частью «теряются» персональные данные, коммерческая, государственная и военная тайны. В сложившейся ситуации задача государства и правоохранительных структур заключается в обеспечении информационной безопасности. Данный вид преступлений сегодня выступает отдельным видом бизнеса. Кража данных осуществляется путем несанкционированного извлечения информации из мест ее хранения при помощи взлома сетевых ресурсов государственных структур, больших и малых компаний, частных лиц и т.д. При этом данные преступления продолжают динамично развиваться и набирать обороты, превращаясь в источник серьезной угрозы государственной безопасности и правам человека.

*М. М. Gedgafov*

North Caucasus Institute of advanced training (branch) Krasnodar University  
of the Ministry of internal Affairs of Russia, Nalchik, e-mail: shmv1978@yandex.ru

**CHARACTERIZATION OF COMPUTER INFORMATION  
AND HIGH TECHNOLOGY AS AN OBJECT OF CRIME**

**Keywords:** computer information, high achievements, crime, threat, legal regulation.

The purpose of this study was to study the problems and mechanisms of the legal characteristics of crimes in the field of computer information and high technologies. Research objectives: the analysis of modern criminal legislation and scientific literature was carried out, which allowed us to highlight a number of features that distinguish these crimes from others: first, this type of crime does not require physical rapprochement between the victim and the subject of the crime at the time of the crime; secondly, they are «automated»; thirdly, the subject of this crime is not subject to the restrictions that exist in the real physical world; fourthly, science is not yet capable of establishing models for the dissemination of various types of these crimes geographically and demographically; fifth, the complexity of establishing the crime scene. Conclusions: computer information, due to its real or potential economic value, is today the object of criminal encroachments. Moreover, this happens most often on purpose and for the most part personal data, commercial, state and military secrets are «lost». In this situation, the task of the state and law enforcement agencies is to ensure information security. This type of crime is now a separate type of business. Data theft is carried out by unauthorized extraction of information from its storage sites by hacking network resources of government agencies, large and small companies, individuals, etc. At the same time, these crimes continue to develop dynamically and gain momentum, turning into a source of serious threat to state security and human rights.

## Введение

Современная жизнедеятельность общества обусловилась повсеместным распространением глобальной сети Интернет, которая сегодня выступает основополагающим фактором сферы коммуникации. Так, посредством сети Интернет происходит неограниченный обмен товарами, услугами, работами, информационными и финансовыми ресурсами между пользователями. Как известно, эти действия напрямую зависят от достижений и возможностей различных информационных технологий и подвергаются постоянным кибератакам.

Таким образом, достижения современных информационных технологий предопределили оперативный и практически неограниченный обмен цифровой информацией и дали возможность зарождению специфического, сложного вида преступлений, связанных с посягательством на электронную информацию [1].

## Постановка проблемы

Компьютеризация – явление социально значимое, которое можно рассматривать совершенно с разных позиций сообразно тем последствиям, которые сопутствуют данному феномену. И здесь следует принимать во внимание, что наряду с позитивными достижениями компьютеризация имеет и оборотную сторону, обусловившую возникновение преступлений в сфере компьютерной информации и высоких достижений.

Сегодня компьютерное преступление в качестве уголовно-правового понятия можно представить как предусмотренное уголовным законом виновное нарушение чужих прав и интересов в отношении автоматизированных систем обработки данных, совершенное во вред подлежащим правовой охране правам и интересам физических и юридических лиц, общества и государства [1].

Преступления в сфере компьютерной информации и высоких достижений можно подразделить на три категории:

- злоупотребление компьютером, которое выражается в осуществлении мероприятий с использованием компьютера для извлечения выгоды с нанесением ущерба третьим лицам;

- прямое незаконное использование компьютерных сетей в совершении преступления;

- любое незаконное действие, для успешного осуществления которого необходимы хорошие познания в информационных технологиях.

Наряду с этим в практический оборот учеными и практиками введены термины «киберпреступность», «кибератака» под которыми стали понимать любые преступления, совершаемые посредством компьютерных сетей и систем, т.е. в электронной среде. На практике различают два вида указанных преступлений:

- в узком смысле под киберпреступлением понимается любое противоправное деяние, которое осуществляется с помощью компьютерных технологий с целью преодоления защиты компьютерных систем и обрабатываемых ими данных;

- в широком смысле под киберпреступлением следует понимать любое противоправное деяние, которое совершено при помощи компьютерных систем или сетей, в том числе незаконное хранение или распространение информации с их помощью [2].

Вместе с тем, сегодня мы становимся свидетелями произошедшего перехода от простой одиночной компьютерной преступности к организованной и данный вид криминалитета выйдя за пределы национальных границ, трансформировался в международную преступность. Все это конечно усложнило возможности раскрытия и расследования таких преступлений сотрудниками правоохранительных органов [3, 4].

## Обоснование

Компьютерная информация ввиду ее реальной или потенциальной экономической ценности, сегодня является объектом преступных посягательств. И никого уже не удивляет происходящая утечка конфиденциальной информации, как коммерческих, так государственных и некоммерческих организаций. Причем происходит это чаще всего умышленно и большей частью «теряются» персональные данные, коммерческая, государственная и военная тайны [4, 5].

В сложившейся ситуации задача государства и правоохранительных структур

тур заключается в обеспечении информационной безопасности общества.

Как мы выше указали, высокие технологии, являясь средством обмена больших объемов цифровой информации, в значительной степени облегчили жизнедеятельность людей, и вместе с тем, создали реальную угрозу для правопорядка, обусловив возникновение ранее неизвестных правонарушений.

Компьютерную информацию начали похищать с целью ее сбыта заказчикам. Так данный вид преступления стал отдельным видом бизнеса. Кража данных осуществляется путем несанкционированного извлечения информации из мест ее хранения при помощи взлома сетевых ресурсов государственных структур, больших и малых компаний, частных лиц и т.д. При этом данный вид преступления продолжает динамично развиваться и набирать обороты, превращаясь в источник серьезной угрозы государственной безопасности и правам человека. Следует также обратить внимание, что возросло и количество субъектов, совершающих данные преступления. Это обусловило и их различие по уровню их профессионализма и социальному положению. Так, среди них можно выделить:

- хакеров – это лица, взламывающие компьютерные системы и сети для получения полного доступа к их содержимому. По большей части это делается для удовлетворения собственных амбиций (хакеры, они своеобразные «позеры», которые просто хотят продемонстрировать миру свои умения);

- шпионов – это лица, взламывающие компьютерные системы и сети для установления слежки и получения информации для использования в политических, экономических и иных целях;

- террористы – это лица, взламывающие компьютерные системы и сети в целях достижения эффекта опасности, который впоследствии используется для политического воздействия на государственные органы и структуры;

- корыстные преступники – это лица, вторгающиеся в компьютерные системы и сети для приобретения личных выгод;

- вандалы – это лица, вторгающиеся в компьютерные системы и сети для их разрушения, собственно не преследуя больше никаких выгод [6].

Законодательство, регулирующее сферу компьютерных технологий и высоких достижений содержит 11 информационных процессов, защищаемых от преступных посягательств. Это:

- создание и обработка информации;
- сбор и поиск информации, в т.ч. доступ к ней;
- накопление и хранение информации;
- защита информации;
- распространение и предоставление информации;
- непредставление информации;
- копирование информации;
- уничтожение информации;
- изменение информации (модификация);
- хищение, изъятие и утрата информации;
- блокирование информации [7].

Произошедший в последнее десятилетие скачок в научно-техническом развитии обозначил ряд проблем, связанных с информатизацией государства, общества и правопорядка. Так, обусловила необходимость информационного обеспечения оперативно-розыскной деятельности, которое являясь элементом структуры информатизации правоохранительных органов, выступает неотъемлемой частью информационной системы [3, 6].

Следует обратить внимание, что выявление и раскрытие компьютерных преступлений, в особенности тех, которые совершаются организованными преступными группировками, требует не только специального профессионального образования (квалификации) и высокого интеллектуального уровня сотрудников правоохранительных органов, но и хороших знаний, как в области права, так и вычислительной техники.

В последние годы, произошедшие в обществе глобализационные процессы, привели к сращиванию компьютерной преступности с организованной преступностью, а также к интернационализации этого вида преступлений. Больше всего кибератакам подвергаются банковские структуры, когда со счетов физических и юридических лиц «исчезают» большие денежные суммы. Также к наиболее распространенным видам незаконного использования глобальной компьютерной сети является несанкци-

онированное вмешательство в работу автоматизированных систем мобильных операторов связи в целях шпионажа, политических целей, терроризма [6, 7, 8].

Вместе с тем, такая специфическая особенность глобальной сети как отсутствие границ, стала благоприятной почвой для организации виртуальных банд хакеров, которым стали доступны информационные системы различных государств с возможностью проникновения в специально защищенные информационные ресурсы.

Анализ современного уголовного законодательства и научной литературы позволил нам выделить ряд особенностей, отличающих данные преступления от других:

- во-первых, данный вид преступления не требует физического сближения между жертвой и субъектом преступления в момент совершения преступления;
- во-вторых, они являются «автоматизированными»;
- в-третьих, субъект данного преступления не подвластен ограничениям, которые существуют в реальном физическом мире;
- в-четвертых, наука не способна еще устанавливать модели распространения различных видов данных преступлений географически демографически;
- в-пятых, сложность установления места преступления [5, 6, 8].

Главная проблема для правоохранительных органов при раскрытии и расследований таких преступлений состоит в установлении места их совершения и право, какого государства следует применять, если объект и субъект находятся в разных странах. Следует также принимать во внимание тот факт, что суды разных стран устанавливают свою территориальную юрисдикцию в отношении преступлений в сфере компьютерной информации и высоких достижений, в зависимости от следующих оснований:

- место совершения преступного деяния;
- место нахождения компьютера;
- место нахождения субъекта преступления – принцип субъективной территориальности;
- место наступления общественно опасного последствия – принцип объективной территориальности;

– место нахождения любой из перечисленных оснований, в том числе и транзит через территорию страны [9].

Еще одной особенностью данной группы преступлений является разграничение их в зависимости от объекта – на что посягает субъект преступления. В данном случае преступления подразделяются на те, которые наносят ущерб конкретным объектам (например, хищение персональных данных из компьютерной базы) и те, которые посягают на неопределенный круг объектов (например, создание и распространение вредоносных программ).

Таким образом, преступления в сфере компьютерной информации, несмотря на свою распространенность, до сегодняшнего дня остаются феноменами, так как наукой еще четко не установлено правовое регулирование ответственности за данные преступления, поскольку они обладают особенностью стремительно развиваться, появляются новые виды преступлений с использованием компьютерных технологий, что правоприменительная практика просто не поспевает охватить указанные достижения [6, 8, 9].

Важнейшим элементом криминалистической характеристики преступления выступает способ его совершения, состоящего из комплекса специфических действий правонарушителя по подготовке, совершению и маскировке преступления. Указанные действия являя собой определенную систему, отображаются во внешней среде представляя собой в информационном плане своеобразную модель преступления. Наибольший интерес для криминалистов в отношении данных преступлений представляют следы, указывающие на то, как преступник попал и скрылся с места происшествия, преодолел преграды, использовал свое служебное положение, выполнил намеченную преступную цель, какие знания и навыки использовал, попытался скрыть следы своих действий. Важны также следы, свидетельствующие о характере связи преступника с предметом преступного посягательства [10].

Основные следственные задачи при расследовании компьютерных преступлений состоят в установлении:

- факта неправомерного доступа к локальной сети;



- места, времени и способа несанкционированного проникновения в сеть;
- надежности средств защиты компьютерной информации;
- лиц, совершивших неправомерный доступ, их виновности и мотивов преступления;
- вредных последствий преступления;
- обстоятельств, способствовавших преступлению [10, 11].

Способ совершения преступления в ряде составов является необходимым элементом объективной стороны преступления и входит в его уголовно-правовые характеристики, а в некоторых случаях служит даже квалифицирующим обстоятельством.

Однако следует помнить, что в уголовно-правовом аспекте способ совершения преступления представлен в общем виде и для него безразличны конкретные способы проникновения, средства, которые используют при этом, источники их получения и т.д. Если же эти обстоятельства носят существенный характер, то применяют криминалистическую характеристику способа совершения преступления. Вместе с тем, преступления в сфере компьютерной информации, как мы уже указывали, довольно специфичны и отличаются от известных криминалистической науке преступных посягательств. Наука и практика выделяет три группы неправомерного доступа к компьютерной информации:

- способы непосредственного доступа;
- способы удаленного доступа;
- комплексные способы [10, 11].

Вместе с тем, выделяют также три группы потерпевших от таких преступлений: собственники компьютерной системы; клиенты, пользующиеся их услугами; иные лица.

Следует отметить, что первая группа потерпевших, чаще всего, предпочитает не обращаться в правоохранительные структуры, что делает такие преступления латентными.

### Заключение

В заключении отметим, что расследование преступлений, связанных с компьютерной информацией должно производиться с обязательным участием специалиста этой области, поскольку даже малейшие неквалифицированные действия с компьютерной системой могут привести к необратимой утрате ценной розыскной и доказательственной информации [12].

### Выводы

На основе изложенного мы приходим к выводу, что сегодня возможности компьютерных технологий, высоких достижений и глобальной сети Интернет предоставили практически неограниченные возможности злоумышленникам для осуществления противоправных деяний, связанных с неправомерным получением, распространением и использованием компьютерной информации. Обобщая уголовно-правовой аспект преступлений в сфере компьютерной информации и высоких достижений, следует отметить, что борьба с данным явлением сегодня особенно актуальна, особенно когда, в последние годы при постоянном количественном и качественном росте киберпреступности, раскрываемость почти не изменилась. Такая ситуация коррелируется с перечисленными выше проблемами и свидетельствует о том, что необходимо постоянно совершенствовать способы защиты информации.

### Библиографический список

1. Ефремова М.А. К вопросу об уголовно-правовом обеспечении информационной безопасности // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Право. 2013. № 35. С. 86-91.
2. Аносов А.В., Кашапова Е.С. Понятие преступлений в сфере высоких технологий // Академическая мысль. 2018. № 4 (5). С. 15-19.
3. Лапунин М.М. Общая характеристика преступлений в сфере компьютерной информации // Право. Законодательство. Личность. 2013. № 1. С. 36-44.
4. Нечаева Е.В., Латыпова Э.Ю., Гильманов Э.М. Посягательства на цифровую информацию: современное состояние проблемы // Человек: преступление и наказание. 2019. Т. 27 (1-4). № 1. С. 80-86.



5. Козаев Н.Ш. Современные проблемы уголовного права, обусловленные научно-техническим прогрессом: монография. М.: Издательство Юрлитинформ, 2019. 480 с.
6. Бегишев И.Р., Бикеев И.И. Преступления в сфере обращения цифровой информации: монография // Издательство «Познание». Казань. 2020. Сер. Цифровая безопасность. 300 с.
7. «Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 № 63-ФЗ. [Электронный ресурс] // Режим доступа [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_10699/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/) (дата обращения: 20.10.2020).
8. Бегишев И.Р. Понятие и виды преступлений в сфере обращения цифровой информации / Диссертация на соискание ученой степени // Казанский (Приволжский) федеральный университет. Казань. 2017.
9. Никеров Д.М., Хохлова О.М. Преступления в сфере высоких технологий в современной России // Вестник Восточно-Сибирского института Министерства внутренних дел России. 2019. № 2 (89). С. 82-93.
10. Шифельман С.А. Специальные знания в области компьютерных технологий // Академия педагогических идей Новация. Серия: Студенческий научный вестник. 2019. № 1. С. 538-540.
11. Ткаченко Н.Н. Некоторые аспекты определения понятий киберпреступлений и кибертерроризма // Общественная безопасность, законность и правопорядок в III тысячелетии. 2019. № 5-1. С. 161-164.
12. Сексенбаев К.К., Султанова Б.К., Кисина М.К. Информационные технологии в развитии современного информационного общества // Молодой ученый. 2015. № 24 (104). С. 191-194.

УДК 343

*Л. А. Спектор, И. Р. Кузнецова*

Институт Сферы Обслуживания и Предпринимательства (филиал) ДГТУ в г. Шахты,  
Шахты, e-mail: Shpigunova96@mail.ru

## ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ НОРМЫ ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ИСТЯЗАНИЕ

**Ключевые слова:** охрана, здоровье, человек, закон, вред, преступление.

Российская Федерация гарантирует охрану здоровья каждого человека уголовным законом, который предусматривает ответственность за преступления, несущие вред здоровью. Преступления с причинением вреда здоровью, являются самыми актуальными из всех видов преступлений. В преступлениях против здоровья человека особо выделяют истязание. Истязание является уголовно наказуемым деянием и преследуется статьёй 117 Уголовного Кодекса Российской Федерации. Под истязанием понимается причинение физических или психических страданий путем систематического нанесения побоев либо иными насильственными действиями, если это не влечёт последствий, которые указаны в статьях 111 и 112 Уголовного Кодекса Российской Федерации. Данное преступление является очень жестоким, наше государство борется с данным преступлением, выделяя на это огромное количество сил и средств.

*L. A. Spector, I. R. Kuznetsova*

Institute of Service and Entrepreneurship (branch) of DGTU in Shakhty, Shakhty,  
e-mail: Shpigunova96@mail.ru

## PROBLEMS OF APPLICATION OF THE CRIMINAL LAW NORM ON LIABILITY FOR TORTURE

**Keywords:** protection, health, person, law, harm, crime.

The Russian Federation guarantees the protection of everyone's health by criminal law, which provides for liability for crimes that are harmful to health. Crimes that cause harm to health are the most relevant of all types of crimes. In crimes against human health, torture is particularly singled out. Torture is a criminal offence and is punishable by article 117 of the Criminal Code of the Russian Federation. Torture is understood to be the infliction of physical or mental suffering by systematic beatings or other violent actions, if this does not entail the consequences specified in articles 111 and 112 of the Criminal Code of the Russian Federation. This crime is very cruel, our state is fighting this crime, allocating a huge amount of forces and funds for this.

Естественным благом и высшей ценностью для человека является здоровье, оно относится к важнейшему объекту уголовно-правовой охраны. В Конституции Российской Федерации закреплено и гарантировано право на охрану здоровья, поскольку оно является одним из основных прав – человека. В соответствии с 21 статьёй Конституции Российской Федерации: достоинство личности охраняется государством, ничто не может быть основанием для его умаления, а также никто не должен подвергаться пыткам, насилию, другому жестокому или унижающему человеческое достоинство обращению или наказанию, также никто не может быть без добровольного согласия подвергнут медицинским, научным или иным опытам. В российской

Федерации признаются и гарантируются права и свободы человека и гражданина согласно общепризнанным принципам и нормам международного права. Основные права и свободы человека неотчуждаемы и принадлежат каждому от рождения. Осуществление прав и свобод человека и гражданина не должно нарушать права и свободы других лиц. Российская Федерация гарантирует охрану здоровья каждого человека уголовным законом, который предусматривает ответственность за преступления, несущие вред здоровью.

Исходя из практики в которой говорится, что истязание очень часто используется в сопряжении с другими видами насильственных преступлений против человека и личности, известны множе-

ство случаев, когда происходит незаконное лишение свободы, похищение человека, происходит захват заложников и все они сопровождаются истязаниями либо иными насильственными действиями, которые причиняют физическую или психическую боль потерпевшему.

В концепции защиты личности от истязаний говорится о том, что нужно получать необходимое развитие, ведь происходит интерпретация в контексте особых проявлений насильственных преступлений, что явно противоречит интересам государства и общества в целом. Данная концепция развивается в связи с запросами научной криминологии, а также в связи с практикой в борьбе с преступностью против личности, контроль, который осуществляется за поведением лиц, которые совершают истязание наименее слаб, присутствует огромная латентность данных преступлений, система, отвечающая мерам предупреждения истязаний абсолютно неэффективна, но имеющая определенные этапы борьбы с данным видом преступлений [6].

Впрочем, возрастающие масштабы истязаний, представляют огромную и реальную угрозу общественным интересам граждан и государства. Попытки, которые располагают к ожидаемым результатам, а также отдельные способы взять под отдельный контроль соответствующие ветви криминальных ситуаций, не располагаются возможным. Происходят поэтапные мероприятия, которые направлены на сегодняшний день предотвращать преступления, связанные с истязаниями, которые ранее касались других аналогичных преступлений против человека и личности в целом, происходит трансформация из традиционных в консервативные и из-за этого, не происходит никакой помощи и пользы. С каждым днём происходит нужда в новых научных разработках, где требуется научно обоснованная система мер по предупреждению истязаний, как каких-то новых, особых проявлений насилия.

Исследования показывают, что нижний предел границы в возрастной группе преступников доходит до 16 лет, но ответственность истязаний носит всего лишь условный характер, поскольку направленность несовершеннолетних

на совершение преступного деяния, такого как истязание проявляется в период до 16 лет. Статистика показывает, что ещё до 16 летнего возраста, подростками совершается огромное количество преступлений против здоровья и жизни человека, также половой неприкосновенности и половой свободы личности, которые в основном сопряжены с истязаниями.

В огромном числе преступлений несовершеннолетние совершают преступных деяний порядка 30 процентов, но кроме этого, обстоятельства показывают то, что лица в возрастной категории 14-16 лет, совершают такие преступления, которые характерны и самостоятельно совершаемые, но которые не сопряжены с истязаниями, за которые они не несут никакой уголовной ответственности, а удельный вес данных преступлений составляет в целом около 30 процентов. Стоит задуматься о том, что возраст ответственности должен подлежать снижению за преступления, совершенные путём истязания до 14 лет. Значимую проблему на практике представляют собой истязания физического или психического характера, которые сопряжены с иными видами насильственных преступлений против человека и личности [7].

Статистический опрос сотрудников, работающих в органах, обеспечивающих защиту населения говорит о том, что при назначении наказания суд игнорирует реальность, поскольку объективную существующую совокупность преступлений, которым руководствуется тот или иной судья, в виду принципа поглощения более строгим наказанием менее строгого, а также наиболее общественно опасного преступления менее общественно опасным преступлением. В Российской Федерации в среднем допускается статистическая погрешность при совершении убийств истязаниями, фиксируется фактически в 25 % случаях, а в действительности учитываются судами лишь при назначении наказания в 5 % случаях.

В случаях, когда, происходит насильственные действия в виде изнасилования или действий сексуального характера, либо же других уголовно-наказуемых сексуальных действий соответствует

40 % и 12 %, а при похищении человека примерно 40 % и 8 %, характерно это и для других деяний. Наказание должно назначаться по совокупности деяний, а не поглощаться более строгим, также и сроки лишения свободы должны не поглощаться, а суммироваться. Хотелось бы сказать об актуальности проблем квалификации истязаний, ведь истязания очень активно оказывают влияние на такие негативные социальные явления, а также последствия, как алкоголизм, наркомания, проституция, пьянство и многое другое. В связи с данными явлениями совершается порядка 75 % истязаний, это огромный процент преступлений, который характерно проявляется в основных сферах досуга, быта, семейных правоотношениях. Также истязания связаны с совершаемыми преступлениями в таких сферах, как теневая экономика, которая тесно связана с проституцией, наркоманией, пьянством, но лишь в отдельных случаях, которые составляют порядка 10 % [6].

Проблемы теневой экономики связаны с игровыми заведениями, наркобизнесом, всевозможных спортивно-оздоровительных центрах, их следует рассматривать как самостоятельное правоотношение в сфере теневого бизнеса. Основная проблема квалификации истязаний составляет социальную деформацию, которая обусловлена немногими негативными явлениями, а наоборот во многом их последствиями, которые именуются в общем как социальный паразит, но также тесно связаны с ними и развиваются различными процессами инфантилизации населения и маргинализации общества, особенно остро становится проблема разрушения личности. Ведь для большинства лиц, которые совершают истязания, существует множество проблем, которые ограничены возможностью интеллектуального развития личности каждого, что связывается с наследственным алкоголизмом, наркоманией и пьянством, а вследствие этого происходят психические патологии.

Возникающие отношения с окружающими, перерастающие в межличностные отношения, становятся уродливыми и неизбежно приводят к конфликтам, некой агрессии, ярости, и это легко перерастает в преступления. По-

роки, которые являются социальными, связываются с указанными явлениями, ведь они выступают в роли социальных корней преступного поведения и нередко истязаний как особых проявлений криминального насилия человека и личности. В современном мире, условия проявления таких преступлений нередко имеют вид заказных преступлений, где истязания выступают в главной цели. О таких истязаниях данные последние несколько лет выглядят примерно так: 2016 год около 8 %, 2017 год около 12 % и 2018 год около 14 %, это говорит о характере проявлений данных преступлений, где главным фигурантом выступает теневая экономика, что в 40 % случаях сопрягается с вымогательством, либо же похищением человека.

В Российской Федерации в последние года насилие приобрело новый, более изощрённый характер, он проявляется в самых различных видах, они возникают в виде диктата насилия, который проявляется в виде ориентации на такое поведение насилия, которое невозможно без применения определённой силы, от этого и исходит распространённость истязаний. Данное преступление проникает в абсолютно во все сферы жизни деятельности людей, а именно в сам быт, в семью, досуг каждого человека. Всё это складывается в определённые обычаи и традиции, они перерастают в образ жизни людей, становятся социальными условиями, это всё выступает в виде почвы, благодаря которой происходят истязания над людьми, а вместе с этим приходит агрессия и озлобленность, жесткость и насилие.

Квалификацию истязаний можно подразделить на несколько групп, где первой группой будет выступать алкоголь, наркотики и проституция, а во второй группе будут рассматриваться уже семейные и корыстные цели. Многие из этих мотивов могут иметь личный характер, такой как, зависть, обида, ревность или даже месть, либо же личная неприязнь, конечно же это допустимо вести данную речь о привычном, стандартном наборе мотивов истязаний и многих стандартных способах совершения данных преступлений. Но как показывает практика, в основном итоге всё сводится к удовлетворению своих соб-

ственных потребностей, где причинение преступником, который причиняет своей жертве психическую или физическую боль, страдания или мучения, стремится путем насилия, добиться компенсации своих неудовлетворенных психических потребностей, здесь комфорт преступника заключается в достижении состояния комфорта.

Следующая закономерность прокладывает себе путь, увеличение числа тяжких и особо тяжких насильственных преступлений против личности повышается, ввиду этого интенсивность роста истязаний увеличивается, данная интенсивность снижается лишь с уменьшением числа указанных тяжких и особо тяжких деяний. Которые выступают своеобразными криминальными стимулами насилия в виде истязаний.

Из конкретных действий образуются истязания, где всё соответствует потребностям или мотиву и замыслу виновного. Данными действиями наносится реальный вред потерпевшим, но также общественным отношениям, которые обеспечивают права человека на физическую или психическую неприкосновенность, а также безопасность и здоровье граждан.

Необходимо придумать действенную систему социальной, а также правовой защиты граждан от преступных умыслов и посягательств, где профилактика будет являться защитой личности от насилия в виде истязаний. Это нужно рассматривать как реакцию государства и общества на преступления, которые возможно будут совершены.

Истязание состоит из умышленного систематического нанесения потерпевшему побоев или совершения иных насильственных действий, характер которых будет свидетельствовать об умысле виновного, способного причинить потерпевшему особо мучительную форму боли или страданий.

Уголовный Кодекс предусмотрел уголовную ответственность за истязание, где выступает в качестве самостоятельного преступления, которое посягает на здоровье или же телесную неприкосновенность потерпевшего. Также, преступные деяния при истязании с объективной стороны могут свидетельствовать о форме побоев или иных на-

сильственных действий над человеком либо же его личностью, где потерпевший получает физическую или психическую боль, которая совершается систематически и в конечном итоге влечёт за собой причинение особых физических или психических страданий. Эти действия выступают в роли специфического способа достижения действительной цели преступника в виде истязаний.

В виду особенных способов совершения истязаний, включают в состав причинение вреда здоровью, где объясняется и применяется более суровое наказание, которое отличает данное преступление от умышленного причинения легкого вреда здоровью, а также побоев.

Одним из источников основных признаков истязаний является систематичность, хотя УК РФ не указывает на это, а также отсутствует точное и чёткое определение понятия систематичности, данные понятия нельзя отождествлять с неоднократностью, где предполагается совершение преступления более двух раз и даже более. Но кроме этого, неоднократность, которая предполагает совершение преступления более двух раз, не соответствует смысловому значению слова систематичность, а также находится в противоречии с разъяснениями в судебных органах.

Чтобы охарактеризовать истязания, которые совершены по признаку систематичности, необходимо разрешить вопрос о том, каким является промежуток времени между каждым разом среди эпизодов нанесения побоев, а также причинения легкого вреда здоровью или совершение иных насильственных действий, которые способны причинить физическую или психологическую боль потерпевшему.

Нанесение легкого вреда здоровью, а также побоев не должно рассматриваться как истязание, если обвинение выдвинуто только по одному или нескольким эпизодам, где даётся основание для квалификации действий виновного как систематических, также где истёк срок давности для привлечения к уголовной ответственности в Российской Федерации. Делая из этого вывод, можно прийти к тому, что срок давности для привлечения к уголовной ответственности не истёк, тогда случаи на-



несения побоев более трёх раз и более подпадают под признаки истязания, как совершение преступного посягательства систематически.

Истязание, выделяют как самостоятельный состав преступления, и он должен обладать определенными присущими только ему особенностями, которые будут обуславливаться не только количественными признаками, но также качественным содержанием последствий, физического или психического отношения виновного к способу совершения преступного умысла и преступления, которое причиняет психические и физические страдания.

При совершении такого преступления, как истязания, причинение потерпевшему особой мучительной физической боли неизбежно, один факт того, что нанесение множественных периодических ударов, либо же щипков или нанесение легкого вреда здоровью и иных других подобных действий свидетельствует о том, что последствия этого преступления причиняют особые мучительные боли.

Все преступления, которые наносят характер мучения либо же истязания, если они сопряжены с издевательством над человеком и личностью, где в итоге характеризуется жестокость, которая служит некачественной стороне насилия. Жестокость также характеризует личность истязателя, потому что основным фактором при определении жесткости является совершение субъективного преступления с особым физическим мучением, а также страданием жертвы данного преступления. Все содеянное в процессе совершения истязания является всего лишь последовательной формой выражения жестокости в преступлении.

Истязание осуществляется путём нанесения множественных и долговременных побоев, ударов, причинения физического или психического вреда здоровью, которые причиняют особые мучительные боли. Как показано на практике, при истязании потерпевшего обычно выступает лицо, которое зависит от преступника, ввиду того, что он не может уклониться от издевательств в свою сторону. В УК РФ предусмотрена уголовная ответственность за деяния, которые отягчают обстоятель-

ства уголовной ответственности. С учетом этих обстоятельств суд может более детально подходить к оценке содеянного со стороны преступника для того, чтобы назначить более справедливое уголовное наказание.

Истязания, как правило совершаются в основном с прямым умыслом, нежели косвенным, поскольку это позволяет реализовать специальную цель виновного. Однако в некоторых случаях возможен исход в виде косвенного умысла, тогда совершение преступления в виде систематического нанесения потерпевшему физической или психической боли, происходит допущение ради достижения других целей, которые зачастую связаны с реализацией мотивов национальной или расовой, а также религиозной ненависти, либо же вражды. Истязание потерпевшего может происходить в храме ради его осквернения, тогда в этом случае виновный относится к потерпевшему безразлично.

Индивидуализация наказания за истязание занимает важный и особый смысл в жизни каждого человека, поскольку каждый может быть подвержен риску стать потерпевшим.

Из вышесказанного можно сделать следующий вывод, что ответственность за истязания достаточно обширна, а также используется полностью и частично различные возможные виды наказания. Общественное мнение часто считает, что уголовное наказание и строгость является основным фактором предотвращения деградации данного вида преступления.

Сделать работу правоохранительных органов, а также судов более эффективной, правильно квалифицированной за содеянное представляется необходимым, нужно дать определения некоторым понятиям, либо разъяснить порядок применения рассматриваемой нормы в целом. Также нужно переосмыслить роль и значение состава преступления статьи 117 УК РФ для внесения изменений.

Непосредственным объектом истязания рассматривается позиция обиденного мышления, а также восприятия окружающей общества действительности, под которым понимается здоровье и личность человека. Непосредственно-дополнительным объектом данного преступления выступает достоинство

и честь лично каждого человека. Здоровье определяется как качественное состояние организма человека, до совершения в его отношении преступления, которое характеризуется определенным уровнем психического или физического, а также социального благополучия, которые позволяют полноценно участвовать в общественных отношениях и пользоваться благами жизни.

Любое преступление, которое связано с насильственным воздействием на организм человека, совершенное против и помимо его воли, с целью причинения ему физической или психологической боли, или страданий, должно

рассматриваться как истязание и квалифицироваться по статье 117 УК РФ.

Виновный, который причинил истязания целенаправленно избирает способ совершения преступления, где причиняются жертве, особые физические или психические страдания, но при этом в сознании виновного охватывается наступление последствий в виде ощущений потерпевшим продолжительной и мучительной боли, также психических страданий или переживаний, виновный стремится причинить такие последствия, которые он сознательно избирает соответствующими способами достижения желаемого результата.

#### *Библиографический список*

1. Конституция Российской Федерации: [принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г., с изменениями и дополнениями по состоянию на 21 июля 2014 год] // Собрание законодательства РФ. 2014. № 31. Ст. 4398.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации: [принят Гос. Думой 24 мая 1996 г., одобрен Советом Федерации 5 июня 1996, с изменениями и дополнениями по состоянию на 23 апреля 2019 года] // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. Ст. 2954.
3. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18 декабря 2001 № 174-ФЗ: [принят Гос. Думой 22 ноября 2001 г., одобрен Советом Федерации 5 декабря 2001 года] // Собрание законодательства РФ. 2001. № 52 (ч. I). ст. 4921.
4. Уголовное право России. Части Общая и Особенная: учебник / В.А. Блинников, А.В. Бриллиантов, О.А. Вагин и др.; под ред. А.В. Бриллиантова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2015. 1184 с.